BUSINESS PLAN

SUR 3 EXERCICES DE 02/2026 À 01/2029

E.I SLIMANI Sofiane

Conseil en systèmes et logiciels informatiques

Monsieur SLIMANI Sofiane

7 rue de Lorraine
50990 Montbrac-sur-Orne

E-mail : sofiane.slimani@exemple.fr

Kounty SAS
25 Boulevard 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 12
> CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL 13
> SALAIRES ET CHARGES SOCIALES 14
> FRAIS GÉNÉRAUX PRÉVISIONNELS 15
> COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL 16
> SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION 17
> CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT 17
> RATIOS D'EXPLOITATION 18
> SEUIL DE RENTABILITÉ 19
> BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT 20
> PLAN DE FINANCEMENT 21
> ETAT DE TRÉSORERIE 21
> BILAN PRÉVISIONNEL 22
> RATIOS DE STRUCTURE 22

| 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 09/10/2025
Signature du professionnel de l'expertise comptable
Kounty SAS

M. Ariel ZINI
Expert-comptable

2| PRÉSENTATION DU PROJET

Le projet

Monsieur SLIMANI Sofiane envisage de créer la société E.I SLIMANI Sofiane, à compter de 02/2026.
L'activité principale de ce projet sera Conseil en systèmes et logiciels informatiques.
Le siège social est situé , 7 rue de Lorraine, 50990 Montbrac-sur-Orne .

Le porteur de projet

Monsieur SLIMANI Sofiane dispose d'ores et déjà :
- d'une adresse mail : sofiane.slimani@exemple.fr.

Vous trouverez ci-après dans la description du projet, le détail du profil de Monsieur SLIMANI Sofiane.

3| STRUCTURE JURIDIQUE

La structure juridique choisie est : **Entreprise individuelle (IR)**.
Monsieur SLIMANI Sofiane aura le statut de Entrepreneur individuel.

| DESCRIPTION DU PROJET

1| MON PROFIL

Situation personnelle

- Date de naissance : 08/1990
- Lieu de naissance : Sousse
- Département de naissance : 99
- Nombre d'enfant(s) : 0

Situation professionnelle

Sofiane SLIMANI est actuellement Salarié.

2| MON PROJET

Description

La génèse du projet :
Mon projet consiste à créer une activité de consulting en ingénierie logicielle et transformation numérique, destinée aux PME, start-ups et grandes entreprises. L idée est née après plusieurs années d expérience en consulting, au cours desquelles j ai pu constater les besoins spécifiques des entreprises en matière d optimisation de processus, de gestion de projets digitaux et de solutions technologiques sur-mesure. Cette expérience m a permis d identifier une opportunité pour proposer des services personnalisés, flexibles et adaptés aux enjeux réels des clients.

Mes motivations :
Mes motivations pour créer cette activité sont la volonté d exploiter pleinement mon expérience en consulting, de proposer des solutions sur-mesure aux entreprises, et d exercer mon activité de manière autonome et flexible.

Mes objectifs sont de :

Accompagner les entreprises dans leur transformation numérique et leurs projets technologiques,

Fidéliser une clientèle de PME et grands comptes grâce à des services personnalisés,

Développer progressivement mon entreprise tout en maintenant un haut niveau de qualité et de satisfaction client,

Assurer la pérennité et la croissance de l activité dans un marché évolutif.

Les faits marquants sont inconnus.L'environnement personnel n'est pas connu.

Nom de l'entreprise

La dénomination commerciale de l'entreprise est inconnue.

3| MON MARCHÉ

Produits / Services

Je propose des services de consulting en ingénierie logicielle et transformation numérique, destinés principalement aux PME, start-ups et grandes entreprises souhaitant optimiser leurs processus, développer des solutions digitales adaptées ou accompagner leurs projets technologiques. Mes services incluent l analyse des besoins, la gestion de projets, la mise en place de solutions techniques et l accompagnement stratégique pour garantir l efficacité et la pérennité des projets.

Etude de marché

Aucune étude de marché n'a été réalisée.

Concurrence

Les principaux concurrents identifiés sur notre activité et leurs caractéristiques sont :
j ai identifié mes principaux concurrents. Il s agit principalement de sociétés de consulting en ingénierie logicielle et transformation numérique, allant des start-ups spécialisées aux cabinets établis. Leur poids varie selon le marché : certains disposent d une forte notoriété et de ressources importantes, tandis que d autres offrent des services plus spécialisés à des tarifs compétitifs.

Mes forces : approche personnalisée, flexibilité, réactivité, expertise technique et expérience de gestion de projets complexes pour différents secteurs.
Mes faiblesses : notoriété moindre au démarrage et ressources limitées par rapport aux grands acteurs.

Cette analyse me permet de positionner mon offre de manière stratégique, en mettant en avant la valeur ajoutée et le service sur-mesure pour mes clients.

Réglementation

L'exercice de cette activité est réglementé. Voici les grands principes de cette réglementation :
Les grands principes de cette réglementation portent sur le respect des obligations légales liées à la création et à la gestion d une entreprise, la conformité des prestations avec les normes professionnelles et techniques, ainsi que la protection des données clients et le respect des règles de facturation et de transparence commerciale. Ces principes assurent la légalité, la fiabilité et la qualité des services proposés.

Fournisseurs

Il n'y a pas de fournisseur jugé stratégique en matière d'approvisionnement sur cette activité.

4| MON MARKETING

Politique de prix

La politique de prix envisagée se caractérise par :
J ai défini une politique de prix. Celle-ci dépend principalement de mes clients et de la concurrence. Dans un marché évolutif, je fixe mes tarifs en tenant compte des attentes et du pouvoir d achat de mes clients, tout en restant compétitif par rapport aux offres similaires existantes. Cette approche me permet de m adapter rapidement aux changements du marché et de maintenir un bon équilibre entre attractivité commerciale et rentabilité.

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 :
- Site internet et plateformes d'emploi.
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 :
Je prévois de réaliser régulièrement des actions de communication pour prospecter et fidéliser mes clients. Ces actions viseront principalement les PME et professionnels du secteur, ainsi que des particuliers intéressés par mes services. Elles se feront via emails, réseaux sociaux, flyers et éventuellement sponsoring local. Les coûts seront modulables selon le support, avec un budget initial maîtrisé pour tester l efficacité des actions. L impact attendu est une augmentation de la visibilité, la conquête de nouveaux clients et la fidélisation de la clientèle existante, avec un suivi régulier du retour sur investissement pour adapter la stratégie.

Prospection

Le plan de prospection commerciale déjà formalisé met en oeuvre les moyens suivants :

- Bouche à oreille
- E-mailing
- Appel téléphonique
- Réseaux sociaux

Et la mise en oeuvre de ces moyens est déjà parfaitement maitrisée.

Clients potentiels

Les clients potentiels d'ores et déjà identifiés sont :

- Quelques contacts
- Contacts sérieux
- Ancien employeur

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

Type de clientèle	Répartition approximative en % du CA potentiel
Ancien employeur	50
Contacts sérieux	30
Quelques contacts	20

J ai quelques contacts sérieux, principalement issus de mon réseau professionnel et d anciens clients potentiels rencontrés lors de missions précédentes. Pour les activer, je prévois de les contacter directement par email ou téléphone, de leur présenter mes services de manière personnalisée et de proposer des offres adaptées à leurs besoins. L objectif est de transformer ces contacts en clients actifs tout en élargissant progressivement mon réseau par recommandations et prospection ciblée.

5| MON ORGANISATION

Forme juridique

L'activité sera exercée en entreprise individuelle.
Les raisons de ce choix sont les suivantes :
J ai choisi la forme juridique d'entreprise individuelle pour plusieurs raisons :

Simplicité administrative : Le processus de création est rapide et les démarches sont simplifiées par rapport à d autres statuts d entreprise. Cela me permet de me concentrer rapidement sur mon activité plutôt que sur des formalités complexes.

Souplesse financière : Le régime fiscal et social de l auto-entrepreneur est adapté aux petites structures. Les charges sont calculées en fonction du chiffre d affaires réel, ce qui limite les risques financiers au démarrage.

Flexibilité dans l activité : Ce statut me permet de tester mon projet, de développer mon réseau et de m adapter progressivement au marché, sans engagement lourd.

Autonomie et indépendance : En tant qu auto-entrepreneur, je gère mon activité à mon rythme, ce qui me donne la liberté de choisir mes missions, mes clients et mes méthodes de travail.

Transition vers d autres formes juridiques : Ce statut est idéal pour commencer, et il est possible d évoluer vers une SASU ou une autre structure plus adaptée à un développement futur.

Lieu de travail

L'activité sera exercée au domicile de Sofiane SLIMANI pendant 3 ans.

Clôture d'exercice

Compte tenu de l'activité, il semble que le moment le plus approprié à la clôture de l'exercice comptable serait en Décembre.

Gestion administrative

Sofiane SLIMANI a une expérience personnelle de la gestion administrative :
Je possède la certification « Responsable de Petite et Moyenne Structure », qui me permet de gérer efficacement les tâches administratives telles que le classement, le courrier, la facturation et les relances. Cette certification m a préparé à animer et organiser une structure économique dans ses dimensions humaine, commerciale, financière et opérationnelle. Je sais traduire les orientations stratégiques en objectifs concrets, mobiliser et gérer des moyens humains, matériels et financiers, et assurer le bon fonctionnement quotidien d une petite équipe. Je suis également capable de représenter la structure auprès des clients et fournisseurs, d exercer une veille sur l environnement externe et numérique, et de m adapter

aux évolutions du marché tout en respectant les objectifs fixés.

Banques

Aucune banque n'a été pour l'instant choisie pour développer un partenariat bancaire.

Conseils

Aucun conseiller n'a été pour l'instant choisi pour développer l'activité.

INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENTS

Les investissements prévus sur la période :

Investissements	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Immobilisations incorporelles	250		
Site internet	*250*		
Immobilisations corporelles	600		
PC	*500*		
Téléphone	*100*		
Total des investissements à réaliser	850		
Immobilisations existantes		850	850
Total des immobilisations	850	850	850

Le financement des investissements :

Financements des investissements	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Apports en capital	1 000		
Apport personnel	*1 000*		
Total des financements	1 000		
Écart de financement	150		

Le détail des remboursements d'emprunts :

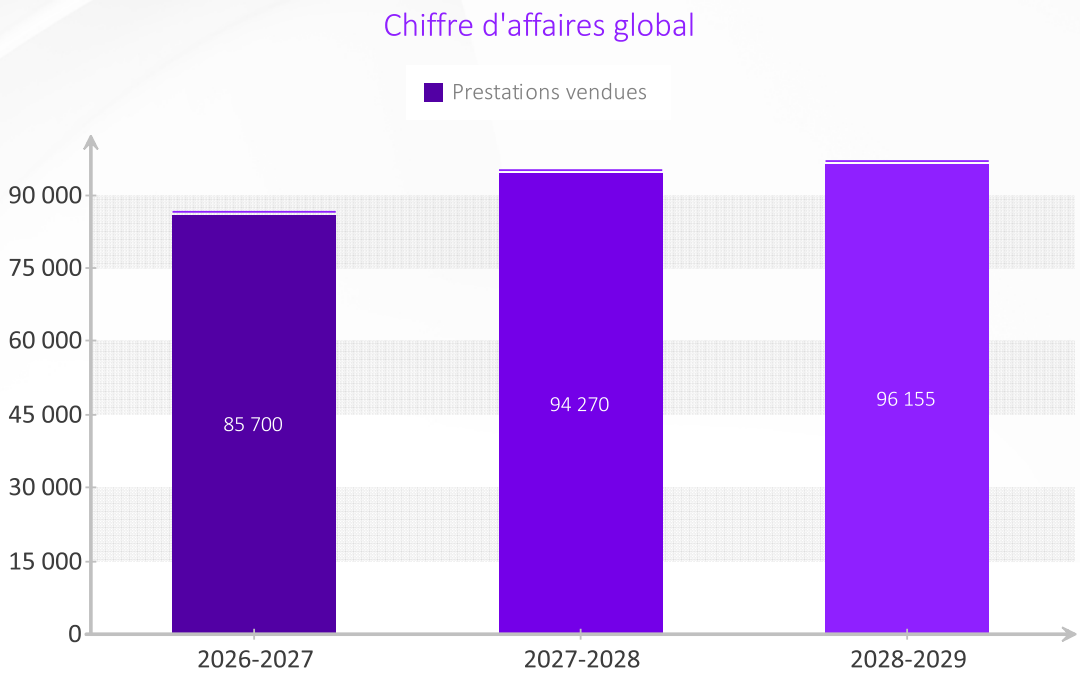
Remboursements des emprunts	2026-2027	2027-2028	2028-2029

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
TJM 500€	Services	85 700	10%	94 270	2%	96 155	100%	0 jour	20%	20%
Total		85 700		94 270		96 155				

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.
Total							

Le détail des salaires bruts et des charges sociales :

Salaires bruts	2026-2027	2027-2028	2028-2029

Charges sociales	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Cotisations TNS	21 147	23 394	23 743
Allocation familiale	*1 060*	*2 020*	*2 082*
Maladie 1, maladie 2	*4 330*	*4 870*	*4 991*
Retraite, invalidité / décès	*13 473*	*13 990*	*14 108*
CSG/CRDS non déductible	*2 284*	*2 514*	*2 562*

FRAIS GÉNÉRAUX PRÉVISIONNELS

Les charges externes prévues :

Charges externes	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Services extérieurs	1 300	1 400	1 500
Marketing et publicité	*300*	*400*	*500*
Transports et déplacements	*1 000*	*1 000*	*1 000*
Total	1 300	1 400	1 500

Les impôts et taxes de la période :

Impôts et taxes	2026-2027	2027-2028	2028-2029
CSG déductible, CFP	5 474	6 013	6 126
Total	5 474	6 013	6 126

Le détail des amortissements :

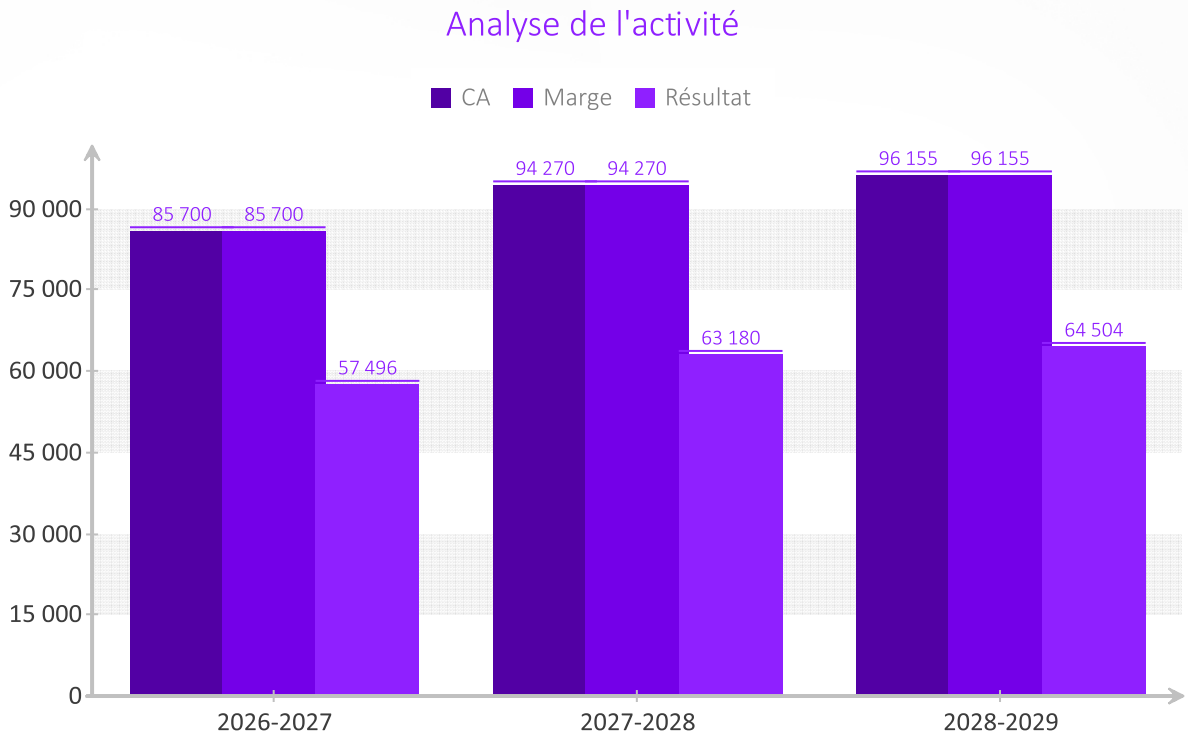
Amortissements	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Amortissements incorporels	83	83	83
Site internet	*83*	*83*	*83*
Amortissements corporels	200	200	199
PC	*167*	*167*	*166*
Téléphone	*33*	*33*	*33*
Total	283	283	282

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

Évolution du compte de résultat :

Compte de résultat	2026-2027	%	2027-2028	%	2028-2029	%
Prestations vendues	85 700	100%	94 270	100%	96 155	100%
Chiffre d'affaires	*85 700*	*100%*	*94 270*	*100%*	*96 155*	*100%*
Total des produits d'exploitation	85 700	100%	94 270	100%	96 155	100%
Services extérieurs	1 300	2%	1 400	1%	1 500	2%
Charges externes	*1 300*	*2%*	*1 400*	*1%*	*1 500*	*2%*
Impôts et taxes	5 474	6%	6 013	6%	6 126	6%
Cotisations TNS	21 147	25%	23 394	25%	23 743	25%
Charges de personnel	*21 147*	*25%*	*23 394*	*25%*	*23 743*	*25%*
Dotations aux amortissements	283	0%	283	0%	282	0%
Total des charges d'exploitation	28 204	33%	31 090	33%	31 651	33%
Résultat d'exploitation	57 496	67%	63 180	67%	64 504	67%
Résultat courant	57 496	67%	63 180	67%	64 504	67%
Résultat de l'exercice	57 496	67%	63 180	67%	64 504	67%

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	85 700	100%	94 270	100%	96 155	100%
Ventes + Production réelle	85 700	100%	94 270	100%	96 155	100%
Marge globale	85 700	100%	94 270	100%	96 155	100%
Charges externes	1 300	2%	1 400	1%	1 500	2%
Valeur ajoutée	84 400	98%	92 870	99%	94 655	98%
Impôts et taxes	5 474	6%	6 013	6%	6 126	6%
Charges de personnel	21 147	25%	23 394	25%	23 743	25%
Excédent brut d'exploitation	57 779	67%	63 463	67%	64 786	67%
Dotations aux amortissements	283	0%	283	0%	282	0%
Résultat d'exploitation	57 496	67%	63 180	67%	64 504	67%
Résultat courant	57 496	67%	63 180	67%	64 504	67%
Résultat de l'exercice	57 496	67%	63 180	67%	64 504	67%
Capacité d'autofinancement	57 779	67%	63 463	67%	64 786	67%

CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT

La capacité d'autofinancement sur la période :

Capacité d'autofinancement	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Résultat de l'exercice	57 496	63 180	64 504
+ Dotations aux amortissements	283	283	282
Capacité d'autofinancement	57 779	63 463	64 786
Autofinancement net	57 779	63 463	64 786

RATIOS D'EXPLOITATION

Analyse des ratios d'exploitation :

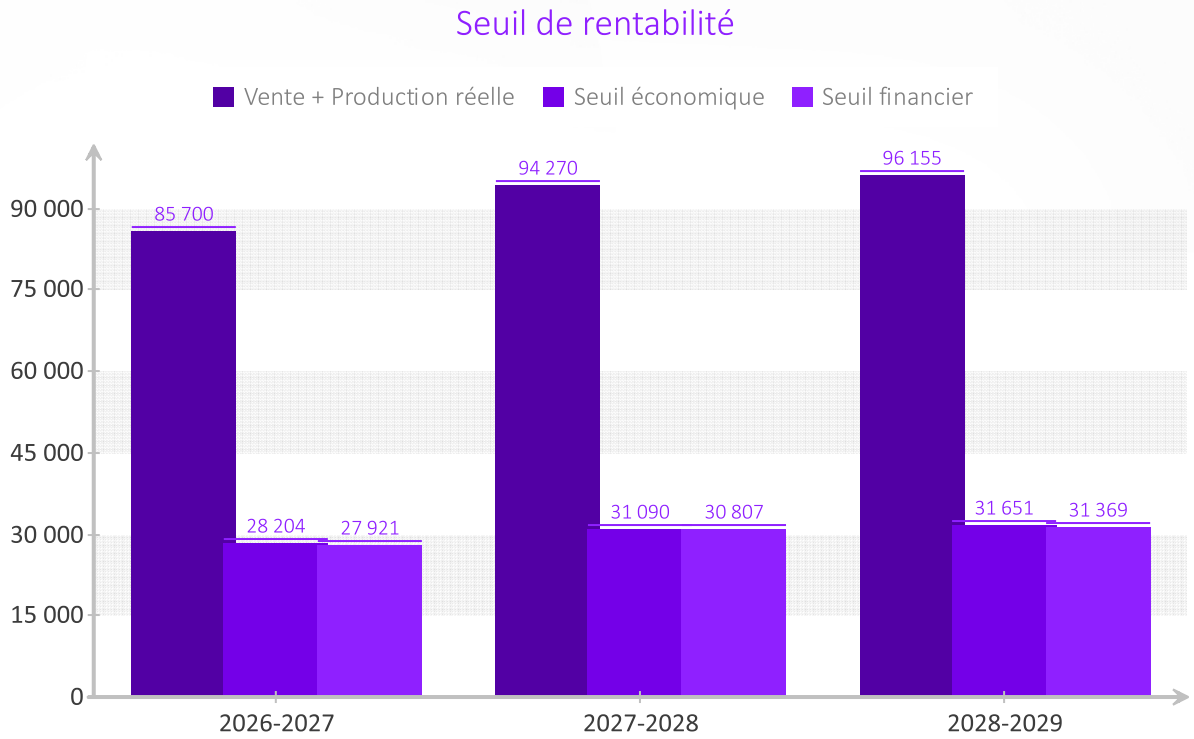
Ratios d'exploitation	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Chiffre d'affaires	100%	100%	100%
Ventes + Production réelle	100%	100%	100%
Marge globale	100%	100%	100%
Charges externes	2%	1%	2%
Valeur ajoutée	98%	99%	98%
Impôts et taxes	6%	6%	6%
Charges de personnel	25%	25%	25%
Excédent brut d'exploitation	67%	67%	67%
Dotations aux amortissements	0%	0%	0%
Résultat d'exploitation	67%	67%	67%
Résultat courant	67%	67%	67%
Résultat de l'exercice	67%	67%	67%

SEUIL DE RENTABILITÉ

Le seuil de rentabilité économique :

Seuil de rentabilité économique	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Ventes + Production réelle	85 700	94 270	96 155
Marge sur coût variable	85 700	94 270	96 155
Taux de marge sur coût variable (%)	100,00%	100,00%	100,00%
Coûts fixes	*28 204*	*31 090*	*31 651*
Total des charges	28 204	31 090	31 651
Résultat courant avant impôt	57 496	63 180	64 504
Seuil de rentabilité	28 204	31 090	31 651
Excédent / Insuffisance	57 496	63 180	64 504
Point mort (jours)	118 jours	119 jours	118 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	170			
Besoins d'exploitation (Total)	170			
Total des besoins	170			
Dettes fiscales et sociales		1 406	1 547	1 577
Ressources d'exploitation (Total)		1 406	1 547	1 577
Total des ressources		1 406	1 547	1 577
Variation du B.F.R.	170	-1 406	-141	-30
Besoin en fonds de roulement	170	-1 406	-1 547	-1 577

PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement sur la période :

Plan de financement	Initial	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Immobilisations	850	850		
Variation du B.F.R.	170	-1 406	-141	-30
Total des besoins	1 020	-556	-141	-30
Apports en capital	1 000	1 000		
Capacité d'autofinancement		57 779	63 463	64 786
Total des ressources	1 000	58 779	63 463	64 786
Variation de trésorerie	-20	59 335	63 604	64 816
Solde de trésorerie	-20	59 335	122 939	187 755

ETAT DE TRÉSORERIE

L'évolution du solde de trésorerie :

Etat de trésorerie	Initial	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Fonds de roulement	150	57 929	121 392	186 178
Besoin en fonds de roulement	170	-1 406	-1 547	-1 577
Solde de trésorerie	-20	59 335	122 939	187 755

BILAN PRÉVISIONNEL

Le bilan prévisionnel de la période :

Bilan	31/01/2027	31/01/2028	31/01/2029
Immobilisations	850	850	850
- Amortissements, Provisions	283	566	848
Immobilisations nettes	567	284	2
Disponibilités	59 335	122 939	187 755
Actif circulant	59 335	122 939	187 755
Total de l'actif	59 902	123 223	187 757
Capital individuel		58 496	121 676
Compte de l'exploitant	1 000		
Résultat de l'exercice	57 496	63 180	64 504
Capitaux propres	58 496	121 676	186 180
Dettes fiscales et sociales	1 406	1 547	1 577
Total des dettes	1 406	1 547	1 577
Total du passif	59 902	123 223	187 757

RATIOS DE STRUCTURE

Ratios de structure	2026-2027	2027-2028	2028-2029
Délai BFR en nombre de jours de CA	-6 jours	-6 jours	-6 jours
Autonomie financière à long terme	97,65%	98,74%	99,16%
Solvabilité à moyen terme	4220,13%	7946,93%	11905,83%
Solvabilité à court terme	4220,13%	7946,93%	11905,83%

ANNEXES

SLIMANI Sofiane

KOUNTY SAS

25 BOULEVARD BERTHIER
75017 PARIS

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