BUSINESS PLAN

SUR 3 EXERCICES DE 09/2025 À 08/2028

S.A.S LB STUDIO

Tatouage, piercing et location de postes

Monsieur DIAS Valentin

6 rue des Vignerons
75003 PARIS

E-mail : sci.mtr75@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 ____ 11
> CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL ____ 12
> SALAIRES ET CHARGES SOCIALES ____ 13
> FRAIS GÉNÉRAUX PRÉVISIONNELS ____ 14
> COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL ____ 15
> SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION ____ 16
> CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT ____ 16
> RATIOS D'EXPLOITATION ____ 17
> SEUIL DE RENTABILITÉ ____ 18
> BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT ____ 19
> PLAN DE FINANCEMENT ____ 20
> ETAT DE TRÉSORERIE ____ 20
> BILAN PRÉVISIONNEL ____ 21
> RATIOS DE STRUCTURE ____ 21

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 01/07/2025
Signature du professionnel de l'expertise comptable
Kounty SAS

M. Ariel ZINI
Expert-comptable

2| PRÉSENTATION DU PROJET

Le projet

Monsieur DIAS Valentin envisage de créer la société S.A.S LB STUDIO, à compter de 09/2025.
L'activité principale de ce projet sera Tatouage, piercing et location de postes.
Le siège social est situé , 6 rue des Vignerons, 75003 PARIS.

Le porteur de projet

Monsieur DIAS Valentin dispose d'ores et déjà :
- d'une adresse mail : sci.mtr75@exemple.fr.

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

3| STRUCTURE JURIDIQUE

La structure juridique choisie est : **Société (IS) - Dirigeant salarié**.
Monsieur DIAS Valentin aura le statut de Président.

| DESCRIPTION DU PROJET

1| MON PROFIL

Situation personnelle

- Date de naissance : 07/1993
- Lieu de naissance : IVRY SUR SEINE
- Département de naissance : Val-de-marne
- Situation familiale : Célibataire
- Nombre d'enfant(s) : 1 - né(s) en : 2024

Situation professionnelle

Valentin DIAS est actuellement Entrepreneur.
À mon compte depuis 2019, j exerce depuis 2021 une activité de tatouage, piercing et vente de bijoux au 6 rue des Vignerons, Paris 3?, dans un local que je loue.
Situé dans un quartier dynamique et très fréquenté, j y ai développé une clientèle fidèle et variée : habitants du quartier, salariés de bureaux voisins et touristes.
Mon activité bénéficie d une excellente visibilité en ligne, avec des avis très positifs sur les réseaux sociaux et les plateformes spécialisées.

Aujourd'hui, j'ai l'opportunité stratégique d'acquérir les murs du local commercial contigu. Ce nouveau local (anciennement occupé par une onglerie), attenant à mon activité actuelle, permettrait d'une part de pérenniser mon implantation dans le quartier, et d'autre part d'élargir mon offre en y développant une activité complémentaire de location de postes à des professionnels de l'esthétique. (onglerie, soins du visage, tatouage, piercing et ventes de bijoux).

Ce projet s appuie sur une activité existante en croissance, une clientèle déjà constituée, une parfaite connaissance du secteur. Il s'inscrit dans une logique de croissance maîtrisée, fondée sur l'exploitation d'une adresse unique..

2| MON PROJET

Description

La génèse du projet :
Aujourd'hui, j'ai l'opportunité stratégique d'acquérir les murs du local commercial contigu. Ce nouveau local (anciennement occupé par une onglerie), attenant à mon activité actuelle, permettrait d'une part de pérenniser mon implantation dans le quartier, et d'autre part d'élargir mon offre en y développant une activité complémentaire de location de postes à des professionnels de l'esthétique. (onglerie, soins du visage, tatouage, piercing et ventes de bijoux).

Mes motivations :
Ce projet s appuie sur une activité existante en croissance, une clientèle déjà constituée, une parfaite connaissance du secteur. Il s'inscrit dans une logique de croissance maîtrisée, fondée sur l'exploitation d'une adresse unique.

Faits marquants

Depuis 2019, j exerce en tant que tatoueur et perceur à mon compte. J ai commencé mon activité en auto-entreprise, ce qui m a permis d acquérir une solide expérience pratique, tant sur le plan artistique que commercial. Mon activité a connu une croissance régulière avec une clientèle fidèle, ce qui m a conduit à atteindre le plafond de chiffre d affaires autorisé dans ce régime.
Fort de cette réussite, je souhaite aujourd hui structurer mon activité sous forme de SASU. Ce nouveau statut me permettra non seulement de poursuivre mon métier de tatoueur et perceur, mais aussi de diversifier mon modèle économique en proposant la location de postes à d autres professionnels de l esthétique, dans un espace optimisé et bien situé.

3| MON MARCHÉ

Produits / Services

Onglerie, soins esthétiques, tatouage piercing, vente de bijoux

Etude de marché

Aucune étude de marché n'a été réalisée.

Concurrence

Les principaux concurrents identifiés sur notre activité et leurs caractéristiques sont :
Le secteur du piercing, du tatouage et de la vente de bijoux est concurrentiel à Paris, notamment dans les arrondissements centraux. Toutefois, mon salon se distingue nettement par sa réputation et la qualité de l expérience client.

Avec une note de 5 étoiles sur Google et les réseaux sociaux, et des avis exclusivement positifs, j ai su construire une image de marque forte, basée sur l hygiène, le professionnalisme et le sens du service. Cette notoriété m a permis de collaborer avec de grandes maisons de joaillerie parisiennes ainsi qu avec des personnalités du show-business (chanteurs, mannequins, influenceurs), qui me sollicitent régulièrement pour des prestations de pose ou de retrait de piercing.

Si certains concurrents disposent de surfaces plus grandes ou de structures plus anciennes, ma force réside dans l image de confiance du salon, la fidélité de la clientèle, et l attention portée à chaque détail de l expérience client.

Réglementation

L'exercice de cette activité est réglementé. Voici les grands principes de cette réglementation :
L'activité du tatouage et de piercing est règlementé pat une formation en hygiène et salubrité.

Fournisseurs

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

Saisonnalité

L'activité n'est pas saisonnière.

4| MON MARKETING

Politique de prix

La politique de prix envisagée se caractérise par :
Oui, une politique tarifaire claire et adaptée a été définie pour l activité de location de postes en esthétique. Elle repose sur une approche simple, lisible et compétitive, avec différentes formules de location de postes à l'heure, la journée, la semaine, ou encore au mois pour un loyer forfaitaire par poste, comprenant l accès au local, au mobilier professionnel, aux charges (électricité, eau, internet) et aux espaces communs.

Les tarifs sont conçus pour rester accessibles aux professionnels indépendants tout en assurant la viabilité économique du projet. Ils tiennent compte de la situation géographique très centrale (Paris 3?), de la qualité des aménagements, et d un taux d occupation moyen visé de 80 %.

Circuit de distribution

L'entreprise envisage d'utiliser les types de circuits de distribution suivants :
- Un circuit court (avec un seul intermédiaire)
Les circuits de distribution seront constitués par :
- Votre (ou vos) propre(s) magasin(s)
Les forces commerciales sont les suivantes :
- Moi-même

Communication

En termes d'actions promotionnelles ou publicitaires, il est prévu :
La communication reposera exclusivement sur une stratégie digitale ciblée, sans publicité traditionnelle. L essentiel de la visibilité sera assuré via les réseaux sociaux, en particulier Instagram, TikTok et Facebook, à travers des contenus esthétiques, réguliers et engageants.

Des publications sponsorisées à budget maîtrisé (environ 50 ¬ par mois) permettront d augmenter ponctuellement la portée des publications, notamment lors de l ouverture, de la mise en avant de certains professionnels ou offres spéciales.

Parallèlement, une stratégie de réputation en ligne sera mise en place avec un objectif clair : maintenir une note de 5 étoiles sur Google. Pour cela, chaque professionnel exerçant dans l espace sera invité à encourager ses client(e)s satisfait(e)s à laisser un avis. Un suivi régulier sera fait pour répondre aux commentaires et valoriser la qualité du service.
Cette approche vise à installer progressivement une notoriété locale forte, grâce au bouche-à-oreille digital et à une image de qualité cohérente avec les attentes d une clientèle exigeante du 3e arrondissement et alentours.

Une attention particulière sera portée à la qualité visuelle du contenu, à l identité de marque, ainsi qu à l interaction avec la communauté pour générer un bouche-à-oreille organique et local.

Prospection

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

- Bouche à oreille
- Evénement
- Réseaux sociaux

Valentin DIAS 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 :

- Contacts sérieux
- Commandes fermes

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

Type de clientèle	Répartition approximative en % du CA potentiel
piercing	38,67
tatouage	29,48
location de postes esthétique	15,42
Vente de bijoux	16,42

La clientèle esthétique sera activée principalement par deux leviers naturels et efficaces :
- Le bouche-à-oreille local, notamment grâce à la clientèle déjà existante du tatouage et du piercing, très fidèle et majoritairement jeune et féminine. Cette base de clients constituera un premier relais pour recommander les praticiens en manucure ou soins esthétiques installés sur place.

Le local étant situé au 6 rue des Vignerons, au cSur du 3e arrondissement, il bénéficie d un environnement très dynamique, avec une forte densité de bureaux (grandes entreprises, services, agences, coworking&). Cette population, à majorité féminine, est particulièrement sensible aux offres de proximité en esthétique, surtout sur les temps de pause, entre midi et deux ou en sortie de travail.

Des actions simples mais ciblées seront mises en place pour capter cette clientèle :
Promotions de lancement ou offres découverte pour inciter les premiers rendez-vous.
Cartes de visite ou flyers déposés dans les commerces voisins, salons partenaires ou à l accueil de bureaux à proximité.
Une présence active sur Instagram, axée sur des contenus avant/après, des vidéos en accéléré de prestations et des témoignages clients, renforcera la visibilité auprès d une cible locale.

L objectif est de créer une dynamique de recommandation organique, renforcée par la qualité des prestations et l attractivité du lieu.

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 :
En tant que président de la SASU, j exercerai la direction de l entreprise à temps plein.

Dès la première année, je prévois de me verser un salaire raisonnable, adapté au lancement de l activité, autour de 2000 ¬ nets mensuels, pour couvrir mes charges personnelles, en particulier en tant que parent.

Ce niveau de rémunération restera ajustable en fonction des résultats et sera réévalué à la hausse à partir de la deuxième année, avec un objectif de montée progressive vers un revenu stable à moyen terme.

Je conserverai par ailleurs la possibilité de me verser des dividendes selon la rentabilité de l entreprise en fin d exercice.

Lieu de travail

L'activité sera exercée dans les locaux ou bureaux loués et situés : 6 rue des Vignerons 75003 PARIS.
Le coût de ces locaux s'élève à 2 500,00€ HT par mois.

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

Valentin DIAS a une expérience personnelle de la gestion administrative :
A mon compte depuis 2019

Banques

Nous souhaitons développer un partenariat bancaire avec :

BPR
Conseiller : Olivier MOREIRA DA SILVA
15 rue du 8 mai 1945 75010 Paris
Téléphone : 0100000000
Mail : olivier.costa@bpr-exemple.fr

INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENTS

Les investissements prévus sur la période :

Investissements	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Immobilisations corporelles	3 800		
Matériel d'Onglerie	*3 800*		
Total des investissements à réaliser	3 800		
Immobilisations existantes		3 800	3 800
Total des immobilisations	3 800	3 800	3 800

Le financement des investissements :

Financements des investissements	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Apports en capital	5 000		
Apport personnel	*5 000*		
Total des financements	5 000		
Écart de financement	1 200		

Le détail des remboursements d'emprunts :

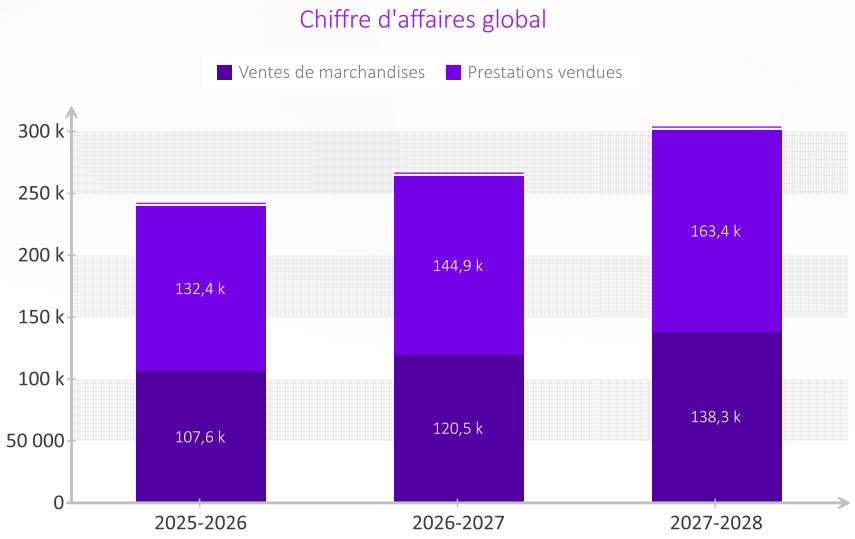
Remboursements des emprunts	2025-2026	2026-2027	2027-2028

CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL

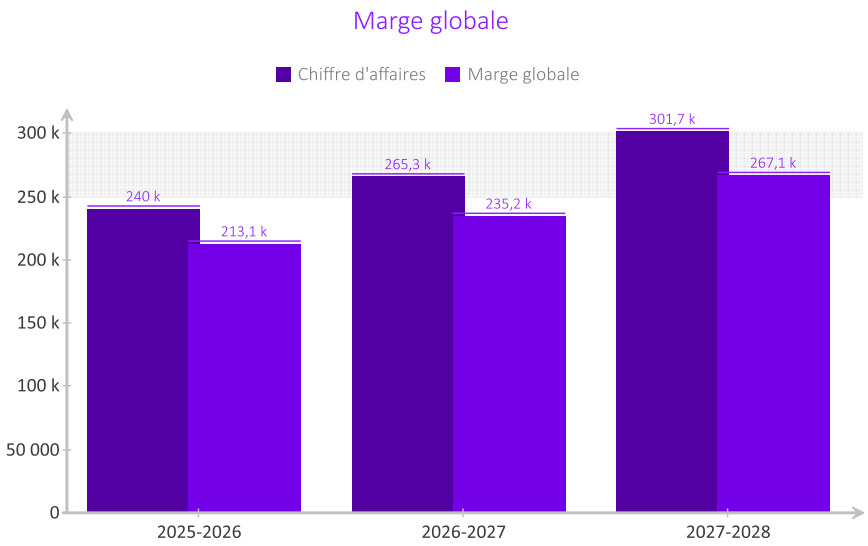
Le chiffre d'affaires prévu :

Chiffre d'affaires	Secteur	2025-2026	%	2026-2027	%	2027-2028	Marge	Stocks	TVA Ventes	TVA Achats
BIJOUX PIERCING	Négoce	107 582	12%	120 492	14,8%	138 322	75%	0 jour	20%	20%
TATOUAGE	Services	92 070	10,47%	101 712	16,12%	118 105	100%	0 jour	20%	20%
LOCATION DE 6 POSTES ESTHÉTIQUES	Services	40 320	7%	43 142	5%	45 299	100%	0 jour	20%	20%
Total		239 972		265 346		301 726				

Évolution du chiffre d'affaires



Évolution de la marge



SALAIRES ET CHARGES SOCIALES

Les rémunérations annuelles du personnel :

Personnel	2025-2026	%	2026-2027	%	2027-2028	C.S. Sal.	C.S. Pat.
						22%	45%
DIAS VALENTIN	26 400		26 400		26 400	22%	45%
Total	26 400		26 400		26 400		

Le détail des salaires bruts et des charges sociales :

Salaires bruts	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Dirigeant	26 400	26 400	26 400
DIAS VALENTIN	*26 400*	*26 400*	*26 400*

Charges sociales	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Dirigeant	11 880	11 880	11 880
DIAS VALENTIN	*11 880*	*11 880*	*11 880*

FRAIS GÉNÉRAUX PRÉVISIONNELS

Les charges externes prévues :

Charges externes	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Fournitures consommables	900	910	985
Petit matériel (gants/calques/encre/aiguilles etc)	*750*	*750*	*815*
Produits d'entretien	*100*	*105*	*110*
Fourniture administrative	*50*	*55*	*60*
Services extérieurs	41 060	42 657	44 066
Loyers et charges locatives	*30 000*	*31 200*	*32 136*
Entretien et réparation	*290*	*200*	*220*
Honoraires comptables et juridiques	*1 500*	*1 550*	*1 600*
Marketing publicité com réseaux sociaux	*650*	*700*	*720*
Électricté	*1 200*	*1 260*	*1 310*
Internet/Téléphonie	*720*	*720*	*720*
Communication/réseaux	*680*	*700*	*720*
Assurance multirisque pro + RC pro	*680*	*720*	*760*
Frais bancaires	*2 230*	*2 367*	*2 510*
Evacuation DASRI	*350*	*365*	*380*
SACEM	*280*	*290*	*300*
Taxe foncière	*1 480*	*1 560*	*1 640*
Eau	*1 000*	*1 025*	*1 050*
Total	41 960	43 567	45 051

Les impôts et taxes de la période :

Impôts et taxes	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Taxe d'apprentissage	180	180	180
Formation professionnelle	145	145	145
Total	325	325	325

Le détail des amortissements :

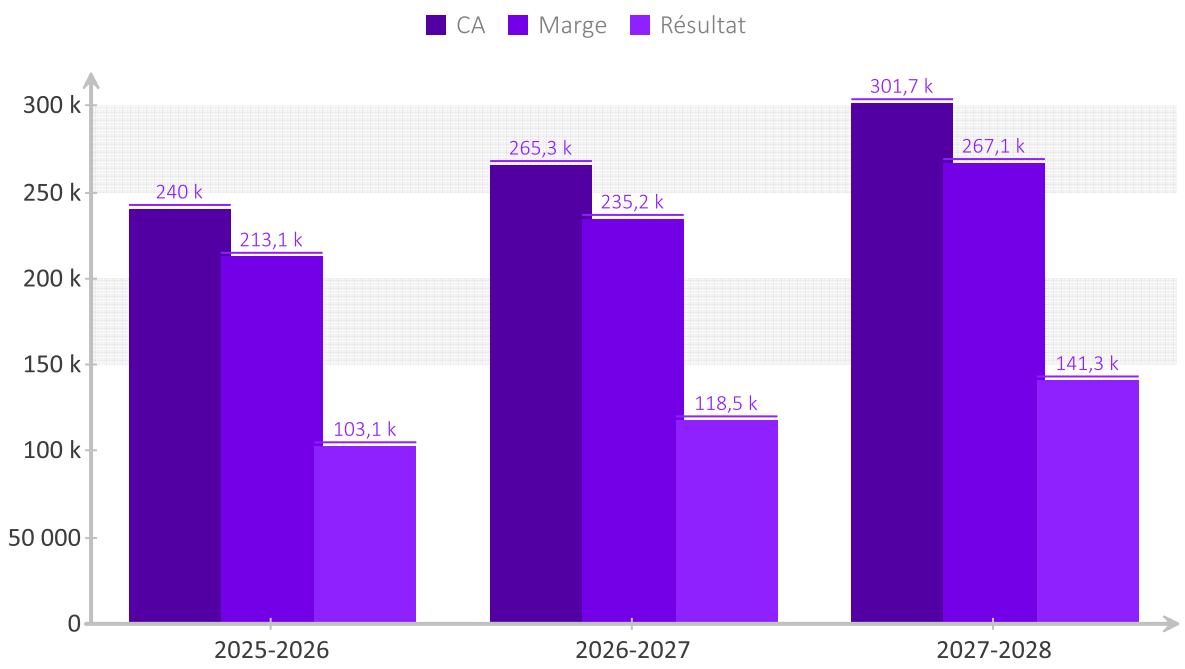
Amortissements	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Amortissements corporels	760	760	760
Matériel d'Onglerie	*760*	*760*	*760*
Total	760	760	760

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

Évolution du compte de résultat :

Compte de résultat	2025-2026	%	2026-2027	%	2027-2028	%
Ventes de marchandises	107 582	45%	120 492	45%	138 322	46%
Prestations vendues	132 390	55%	144 854	55%	163 404	54%
Chiffre d'affaires	*239 972*	*100%*	*265 346*	*100%*	*301 726*	*100%*
Total des produits d'exploitation	239 972	100%	265 346	100%	301 726	100%
Achats effectués de marchandises	26 896	11%	30 123	11%	34 580	11%
Fournitures consommables	900	0%	910	0%	985	0%
Services extérieurs	41 060	17%	42 657	16%	44 066	15%
Charges externes	*41 960*	*17%*	*43 567*	*16%*	*45 051*	*15%*
Impôts et taxes	325	0%	325	0%	325	0%
Salaires bruts (Dirigeant)	26 400	11%	26 400	10%	26 400	9%
Charges sociales (Dirigeant)	11 880	5%	11 880	4%	11 880	4%
Charges de personnel	*38 280*	*16%*	*38 280*	*14%*	*38 280*	*13%*
Dotations aux amortissements	760	0%	760	0%	760	0%
Total des charges d'exploitation	108 221	45%	113 055	43%	118 996	39%
Résultat d'exploitation	131 751	55%	152 291	57%	182 730	61%
Résultat courant	131 751	55%	152 291	57%	182 730	61%
Impôt sur les bénéfices	28 688	12%	33 823	13%	41 433	14%
Résultat de l'exercice	103 063	43%	118 468	45%	141 297	47%

Analyse de l'activité sur la période



SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

L'évolution des soldes intermédiaires de gestion :

Soldes intermédiaires de gestion	2025-2026	%	2026-2027	%	2027-2028	%
Chiffre d'affaires	239 972	100%	265 346	100%	301 726	100%
Ventes + Production réelle	239 972	100%	265 346	100%	301 726	100%
Achats consommés	26 896	11%	30 123	11%	34 580	11%
Marge globale	213 076	89%	235 223	89%	267 146	89%
Charges externes	41 960	17%	43 567	16%	45 051	15%
Valeur ajoutée	171 116	71%	191 656	72%	222 095	74%
Impôts et taxes	325	0%	325	0%	325	0%
Charges de personnel	38 280	16%	38 280	14%	38 280	13%
Excédent brut d'exploitation	132 511	55%	153 051	58%	183 490	61%
Dotations aux amortissements	760	0%	760	0%	760	0%
Résultat d'exploitation	131 751	55%	152 291	57%	182 730	61%
Résultat courant	131 751	55%	152 291	57%	182 730	61%
Impôt sur les bénéfices	28 688	12%	33 823	13%	41 433	14%
Résultat de l'exercice	103 063	43%	118 468	45%	141 297	47%
Capacité d'autofinancement	103 823	43%	119 228	45%	142 057	47%

CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT

La capacité d'autofinancement sur la période :

Capacité d'autofinancement	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Résultat de l'exercice	103 063	118 468	141 297
+ Dotations aux amortissements	760	760	760
Capacité d'autofinancement	103 823	119 228	142 057
Autofinancement net	103 823	119 228	142 057

RATIOS D'EXPLOITATION

Analyse des ratios d'exploitation :

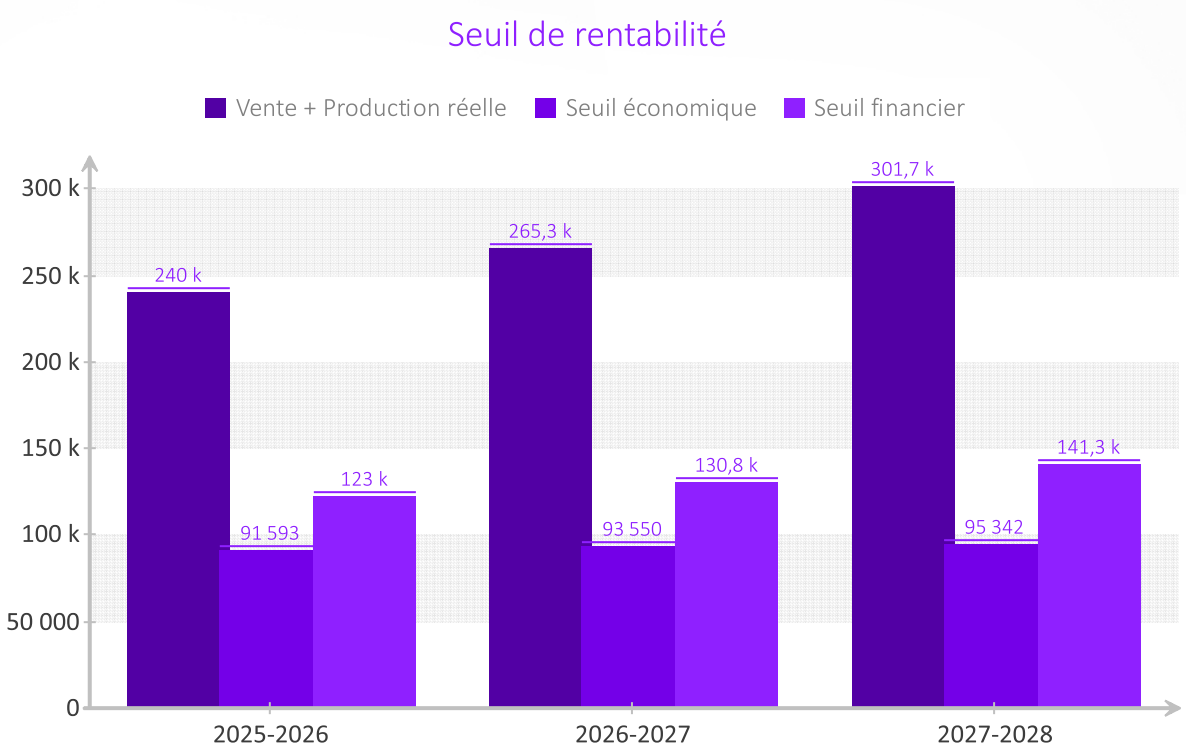
Ratios d'exploitation	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Chiffre d'affaires	100%	100%	100%
Ventes + Production réelle	100%	100%	100%
Achats consommés	11%	11%	11%
Marge globale	89%	89%	89%
Charges externes	17%	16%	15%
Valeur ajoutée	71%	72%	74%
Impôts et taxes	0%	0%	0%
Charges de personnel	16%	14%	13%
Excédent brut d'exploitation	55%	58%	61%
Dotations aux amortissements	0%	0%	0%
Résultat d'exploitation	55%	57%	61%
Résultat courant	55%	57%	61%
Impôt sur les bénéfices	12%	13%	14%
Résultat de l'exercice	43%	45%	47%

SEUIL DE RENTABILITÉ

Le seuil de rentabilité économique :

Seuil de rentabilité économique	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Ventes + Production réelle	239 972	265 346	301 726
Achats consommés	26 896	30 123	34 580
Total des coûts variables	*26 896*	*30 123*	*34 580*
Marge sur coût variable	213 076	235 223	267 146
Taux de marge sur coût variable (%)	88,79%	88,65%	88,54%
Coûts fixes	*81 325*	*82 932*	*84 416*
Total des charges	108 221	113 055	118 996
Résultat courant avant impôt	131 751	152 291	182 730
Seuil de rentabilité	91 593	93 550	95 342
Excédent / Insuffisance	148 379	171 796	206 384
Point mort (jours)	137 jours	127 jours	114 jours

Évolution du seuil de rentabilité



BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Évolution du besoin en fonds de roulement :

Besoin en fonds de roulement	Initial	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Autres créances	760			
Besoins d'exploitation (Total)	760			
Total des besoins	760			
Dettes fournisseurs		3 449	3 689	3 976
Dettes fiscales et sociales		33 021	9 811	12 800
Ressources d'exploitation (Total)		36 470	13 500	16 776
Total des ressources		36 470	13 500	16 776
Variation du B.F.R.	760	-36 470	22 970	-3 276
Besoin en fonds de roulement	760	-36 470	-13 500	-16 776

PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement sur la période :

Plan de financement	Initial	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Immobilisations	3 800	3 800		
Variation du B.F.R.	760	-36 470	22 970	-3 276
Total des besoins	4 560	-32 670	22 970	-3 276
Apports en capital	5 000	5 000		
Capacité d'autofinancement		103 823	119 228	142 057
Total des ressources	5 000	108 823	119 228	142 057
Variation de trésorerie	440	141 493	96 258	145 333
Solde de trésorerie	440	141 493	237 751	383 084

ETAT DE TRÉSORERIE

L'évolution du solde de trésorerie :

Etat de trésorerie	Initial	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Fonds de roulement	1 200	105 023	224 251	366 308
Besoin en fonds de roulement	760	-36 470	-13 500	-16 776
Solde de trésorerie	440	141 493	237 751	383 084

BILAN PRÉVISIONNEL

Le bilan prévisionnel de la période :

Bilan	31/08/2026	31/08/2027	31/08/2028
Immobilisations	3 800	3 800	3 800
- Amortissements, Provisions	760	1 520	2 280
Immobilisations nettes	3 040	2 280	1 520
Disponibilités	141 493	237 751	383 084
Actif circulant	141 493	237 751	383 084
Total de l'actif	144 533	240 031	384 604
Capital social	5 000	5 000	5 000
Réserves, Report à nouveau		103 063	221 531
Résultat de l'exercice	103 063	118 468	141 297
Capitaux propres	108 063	226 531	367 828
Dettes fournisseurs	3 449	3 689	3 976
Dettes fiscales et sociales	33 021	9 811	12 800
Total des dettes	36 470	13 500	16 776
Total du passif	144 533	240 031	384 604

RATIOS DE STRUCTURE

Ratios de structure	2025-2026	2026-2027	2027-2028
Délai des dettes fournisseurs	15 jours	15 jours	15 jours
Délai BFR en nombre de jours de CA	-55 jours	-18 jours	-20 jours
Autonomie financière à long terme	74,77%	94,38%	95,64%
Solvabilité à moyen terme	387,97%	1761,12%	2283,52%
Solvabilité à court terme	387,97%	1761,12%	2283,52%

ANNEXES

LB STUDIO

KOUNTY SAS

25 BOULEVARD BERTHIER
75017 PARIS

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