BUSINESS PLAN

SUR 3 EXERCICES DE 10/2024 À 09/2027

E.I BENSAID Samia

Nettoyage courant des bâtiments

Madame BENSAID Samia
21 ter allée des tilleuls
app A RDC
93990 VILLERS LE BOIS

Tél : 0600000000
E-mail : rania.ferhat@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 11/12/2025
Signature du professionnel de l'expertise comptable
Kounty SAS

M. Ariel ZINI
Expert-comptable

2| PRÉSENTATION DU PROJET

Le projet

Madame BENSAID Samia envisage de créer la société E.I BENSAID Samia, à compter de 10/2024.
L'activité principale de ce projet sera Nettoyage courant des bâtiments .
Le siège social est situé 21 ter allée des tilleuls , app A RDC, 93990 VILLERS LE BOIS .

Le porteur de projet

Madame BENSAID Samia dispose d'ores et déjà :
- d'un téléphone : 0600000000,
- d'une adresse mail : rania.ferhat@exemple.fr.

Vous trouverez ci-après dans la description du projet, le détail du profil de Madame BENSAID Samia.

3| STRUCTURE JURIDIQUE

La structure juridique choisie est : **Entreprise individuelle (IR)**.
Madame BENSAID Samia aura le statut de Entrepreneuse individuelle.

| DESCRIPTION DU PROJET

1| MON PROFIL

Situation personnelle

- Date de naissance : 09/1971
- Lieu de naissance : Constantine
- Département de naissance :
- Situation familiale : Célibataire
- Nombre d'enfant(s) : 0

Situation professionnelle

Samia BENSAID est actuellement Entrepreneur.
Je suis autoentrepreneuse exerçant une activité de nettoyage auprès des professionnels et des particuliers..

CV

Formation :

Année	Diplôme	Etablissement	Ville	Département
2008	Vendeuse		Constantine (Algérie)	

2| MON PROJET

Description

La génèse du projet :

Mon entreprise a pour objet d offrir les services de nettoyage aux particuliers et professionnels. L entretien des domiciles, je veillerai à proposer l ensemble des services de nettoyage à domicile, dans des bureaux (lavage et le séchage des sols, l entretien des murs, le nettoyage des vitres).

J assure les services suivants :
" Services aux professionnels :

**ménage Airbnb ;*
**Les hôpitaux publics et les cliniques privée, maisons de retraites ;*
**Les cabinets de médecins généralistes ou spécialistes ;*

" Services aux particuliers :

**Nettoyage Classique : Activité d entretien courant, d entretien plus élaboré, de rénovation et remise en état.*
**ménage et rangement (inférieur de la maison) ;*
**Nettoyage des vitres ;*
**Lavage à la main (linge délicat);*
**Vaisselle (lavage, rangement) ;*
**servir à table ;*
**Nettoyage des sanitaires ;*
**Lavage du linge (trier, mettre en machine, étendre) ;*
**Lingeries et Repassage ;*
**Cuisine (préparation des simples repas) ;*
**Achat des courses ;*

Cette idée est née d'un côté, c'est le métier que je maîtrisais très bien et d'un autre côté après une étude de marché, j'ai constaté que le domaine de nettoyage est un domaine qui fonctionne toute l'année et donc je m'assure un revenu stable et régulier.

Mes motivations :
? Ce qui vous amène à choisir la création d entreprise

Ce qui m a amené a créé une entreprise c est de gagner en autonomie suite à mes études d une part et de participer dans l économie de l état par le paiement des impôts d une autre part.

? Pourquoi cette activité en particulier ? Quelle en est sa finalité/sens ?

J ai déjà travaillé comme auxiliaire de vie (job étudiant) dont j ai remarqué que c est un marché en forte croissance en chiffre d affaire et en emploi.

Les faits marquants sont inconnus.

Environnement personnel

Je suis célibataire.
J'ai une amie qui s'appelle Rania FERHAT, juriste en droit des affaires. Elle m'aide dans toutes mes démarches administratives et commerciales.

Nom de l'entreprise

La dénomination commerciale de l'entreprise est inconnue.

3| MON MARCHÉ

Produits / Services

Mes services : :
Je propose mes services aux professionnels (bureaux, conciergerie Airbnb&) et aux particuliers demeurant sur la zone d'île de France.
Je m'occupe de l entretien de la maison et tous travaux ménagers chez les particuliers et auprès des professionnels :
**ménage et rangement (inférieur de la maison) ;*
**Nettoyage des vitres ;*
**Lavage à la main (linge délicat);*
** vaisselle (lavage, rangement) ;*
**Nettoyage des sanitaires ;*
**Lavage du linge (trier, mettre en machine, étendre) ;*
**Lingeries et repassage ;*

Etude de marché

Les principaux résultats de l'étude de marché sont :

-L expansion du marché de nettoyage ne cesse de se poursuivre au cours des années. Les facteurs qui favorisent le développement de cette activité sont multiples : besoin en matière de nettoyage chez les professionnels (bureaux, ateliers) comme chez les particuliers (immeubles résidentiels).
-l activité de nettoyage est une activité de main-d Suvre globalement peu qualifier, ce secteur emploie une proportion plus élevée de femmes, de salariés à temps partiel, et de travailleurs agés.son chiffre d affaires, 15 milliards d euros en 2015, a progresser de 65% en 10 ans.

Dans les prochaines années, le secteur va poursuivre son mouvement de concentration sous l effet de l intensification de la concurrence et de la nécessité de préserver une rentabilité suffisante.

J'ai constaté également l'existence d'une concurrence dans le secteur de nettoyage. Cependant, le service de nettoyage garde de plus en plus son importance.
Enfin, les entreprises continueront de se diversifier afin de développer une offre globale de services.

Concurrence

Les principaux concurrents identifiés sur notre activité et leurs caractéristiques sont :
Les concurrents directs:
Clean : Entreprise de nettoyage général - immeubles/résidences, bureaux
sis: 9 Rue des Petits Champs, 75004 Paris

Les concurrents indirects
Homeli : Entreprie de service d'aide à domicile
sis: 4 RUE DES ABBESSES, 75018 PARIS

Elles sont spécialisées dans le même secteur que elles et sont plus développées sur le plan commercial.

La valeur ajoutée par rapport à mes concurrents:
L exercice de nos prestations se réalise par l utilisation des produits « BIO » généralement à proposer pour des familles qui ont des enfants, ce qui est peu proposé par nos concurrents, c est une nouvelle technique pour commercialiser nos services.

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
KARCHER : Kärcher est une entreprise allemande fabriquant des nettoyeurs haute-pression	Produits de qualité et moins chère

Saisonnalité

L'activité n'est pas saisonnière.

4| MON MARKETING

Politique de prix

La politique de prix envisagée se caractérise par :
Pour mieux se placer sur le marcher nous adapterons une politique de prix qui permettra de décrocher des contrats : 20 euros de l heure pour les particuliers et 25 euros pour les professionnels.

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 :Les forces commerciales sont les suivantes :
- Moi-même

Communication

Aucune action promotionnelle ou publicitaire n'est encore prévue. L'activité ne le justifie pas, dans un premier temps tout au moins.

Prospection

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

- Bouche à oreille
Samia BENSAID 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
Le chiffre d'affaires se répartit de la manière suivante :

Type de clientèle	Répartition approximative en % du CA potentiel
Profesionnels	80

Une société de conciergerie Airbnb qui m'a confié la tâche de nettoyer tous ses appartements.
Une société de Nettoyage qui m'a donné une salle de sport à nettoyer tous les jours.
Deux particuliers

5| MON ORGANISATION

Forme juridique

L'activité sera exercée en entreprise individuelle.

Lieu de travail

L'activité sera exercée au domicile de Samia BENSAID pendant 3 ans.

Clôture d'exercice

Samia BENSAID n'a pas d'avis sur le meilleur moment de l'année pour clôturer l'exercice comptable.

Gestion administrative

Samia BENSAID a une expérience personnelle de la gestion administrative :
.- *J'effectue mes déclarations de chiffre d'affaires.*
Je fais et j'envoie mes factures.
- j'envoie des relances en cas de retard ou de non paiement.

Banques

Nous souhaitons développer un partenariat bancaire avec :

BPR
Téléphone : 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	2024-2025	2025-2026	2026-2027

Le financement des investissements :

Financements des investissements	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Apports en capital	2 000		
Apport personnel	*2 000*		
Total des financements	2 000		
Écart de financement	2 000		

Le détail des remboursements d'emprunts :

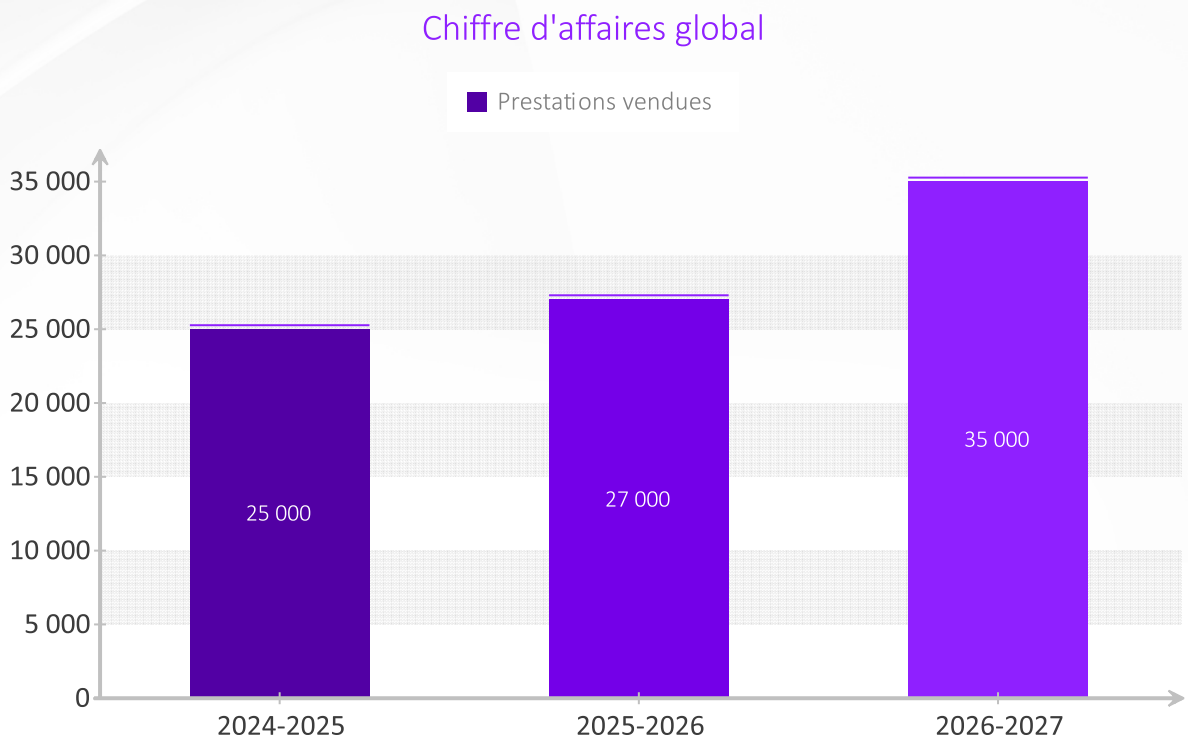
Remboursements des emprunts	2024-2025	2025-2026	2026-2027

CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL

Le chiffre d'affaires prévu :

Chiffre d'affaires	Secteur	2024-2025	%	2025-2026	%	2026-2027	Marge	Stocks	TVA Ventes	TVA Achats
Prestations de services	Services	25 000	8%	27 000	29,63%	35 000	100%	0 jour	20%	20%
Total		25 000		27 000		35 000				

Évolution du chiffre d'affaires



SALAIRES ET CHARGES SOCIALES

Les rémunérations annuelles du personnel :

Personnel	2024-2025	%	2025-2026	%	2026-2027	C.S. Sal.	C.S. Pat.
Total							

Le détail des salaires bruts et des charges sociales :

Salaires bruts	2024-2025	2025-2026	2026-2027

Charges sociales	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Cotisations TNS	4 760	5 136	7 171
Maladie 1, maladie 2	*93*	*93*	*489*
Retraite, invalidité / décès	*4 090*	*4 420*	*5 847*
CSG/CRDS non déductible	*577*	*623*	*835*

FRAIS GÉNÉRAUX PRÉVISIONNELS

Les charges externes prévues :

Charges externes	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Fournitures consommables	2 200	2 500	2 700
Produits d'entretien	*2 000*	*2 300*	*2 500*
Fournitures administratives	*200*	*200*	*200*
Services extérieurs	1 560	1 560	1 560
Assurances	*120*	*120*	*120*
Transports et déplacements	*1 200*	*1 200*	*1 200*
Poste et télécoms	*240*	*240*	*240*
Total	3 760	4 060	4 260

Les impôts et taxes de la période :

Impôts et taxes	2024-2025	2025-2026	2026-2027
CSG déductible, CFP	1 468	1 577	2 073
Total	1 468	1 577	2 073

Le détail des amortissements :

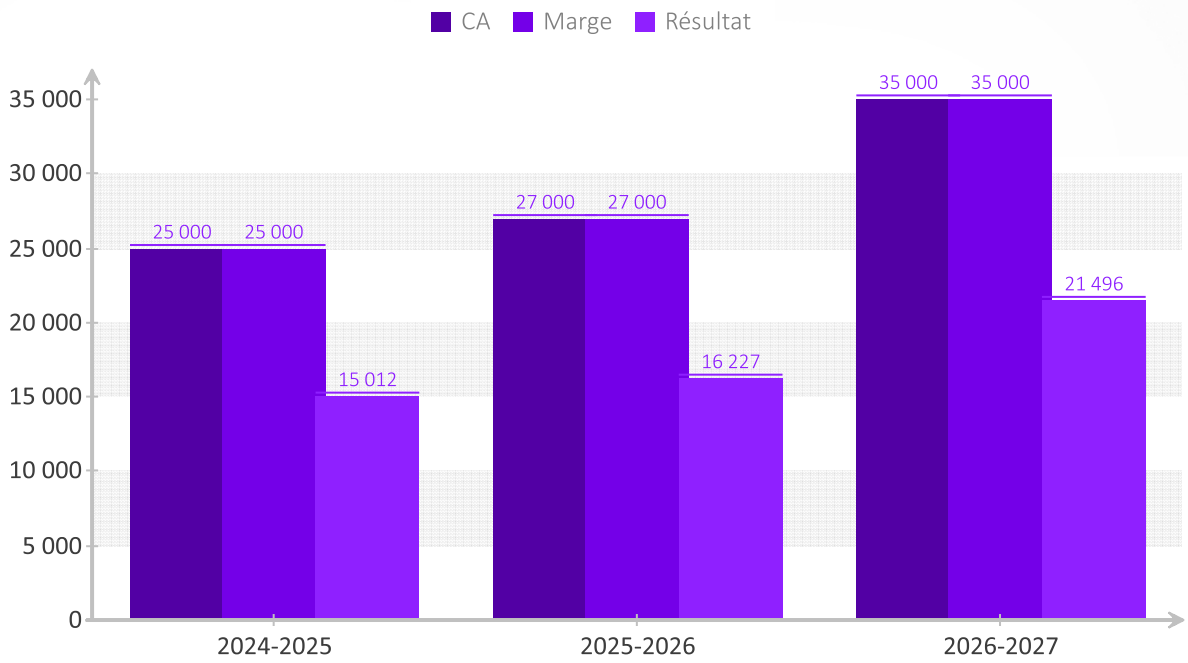
Amortissements	2024-2025	2025-2026	2026-2027

COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

Évolution du compte de résultat :

Compte de résultat	2024-2025	%	2025-2026	%	2026-2027	%
Prestations vendues	25 000	100%	27 000	100%	35 000	100%
Chiffre d'affaires	*25 000*	*100%*	*27 000*	*100%*	*35 000*	*100%*
Total des produits d'exploitation	25 000	100%	27 000	100%	35 000	100%
Fournitures consommables	2 200	9%	2 500	9%	2 700	8%
Services extérieurs	1 560	6%	1 560	6%	1 560	4%
Charges externes	*3 760*	*15%*	*4 060*	*15%*	*4 260*	*12%*
Impôts et taxes	1 468	6%	1 577	6%	2 073	6%
Cotisations TNS	4 760	19%	5 136	19%	7 171	20%
Charges de personnel	*4 760*	*19%*	*5 136*	*19%*	*7 171*	*20%*
Total des charges d'exploitation	9 988	40%	10 773	40%	13 504	39%
Résultat d'exploitation	15 012	60%	16 227	60%	21 496	61%
Résultat courant	15 012	60%	16 227	60%	21 496	61%
Résultat de l'exercice	15 012	60%	16 227	60%	21 496	61%

Analyse de l'activité sur la période



SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

L'évolution des soldes intermédiaires de gestion :

Soldes intermédiaires de gestion	2024-2025	%	2025-2026	%	2026-2027	%
Chiffre d'affaires	25 000	100%	27 000	100%	35 000	100%
Ventes + Production réelle	25 000	100%	27 000	100%	35 000	100%
Marge globale	25 000	100%	27 000	100%	35 000	100%
Charges externes	3 760	15%	4 060	15%	4 260	12%
Valeur ajoutée	21 240	85%	22 940	85%	30 740	88%
Impôts et taxes	1 468	6%	1 577	6%	2 073	6%
Charges de personnel	4 760	19%	5 136	19%	7 171	20%
Excédent brut d'exploitation	15 012	60%	16 227	60%	21 496	61%
Résultat d'exploitation	15 012	60%	16 227	60%	21 496	61%
Résultat courant	15 012	60%	16 227	60%	21 496	61%
Résultat de l'exercice	15 012	60%	16 227	60%	21 496	61%
Capacité d'autofinancement	15 012	60%	16 227	60%	21 496	61%

CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT

La capacité d'autofinancement sur la période :

Capacité d'autofinancement	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Résultat de l'exercice	15 012	16 227	21 496
Capacité d'autofinancement	15 012	16 227	21 496
Autofinancement net	15 012	16 227	21 496

RATIOS D'EXPLOITATION

Analyse des ratios d'exploitation :

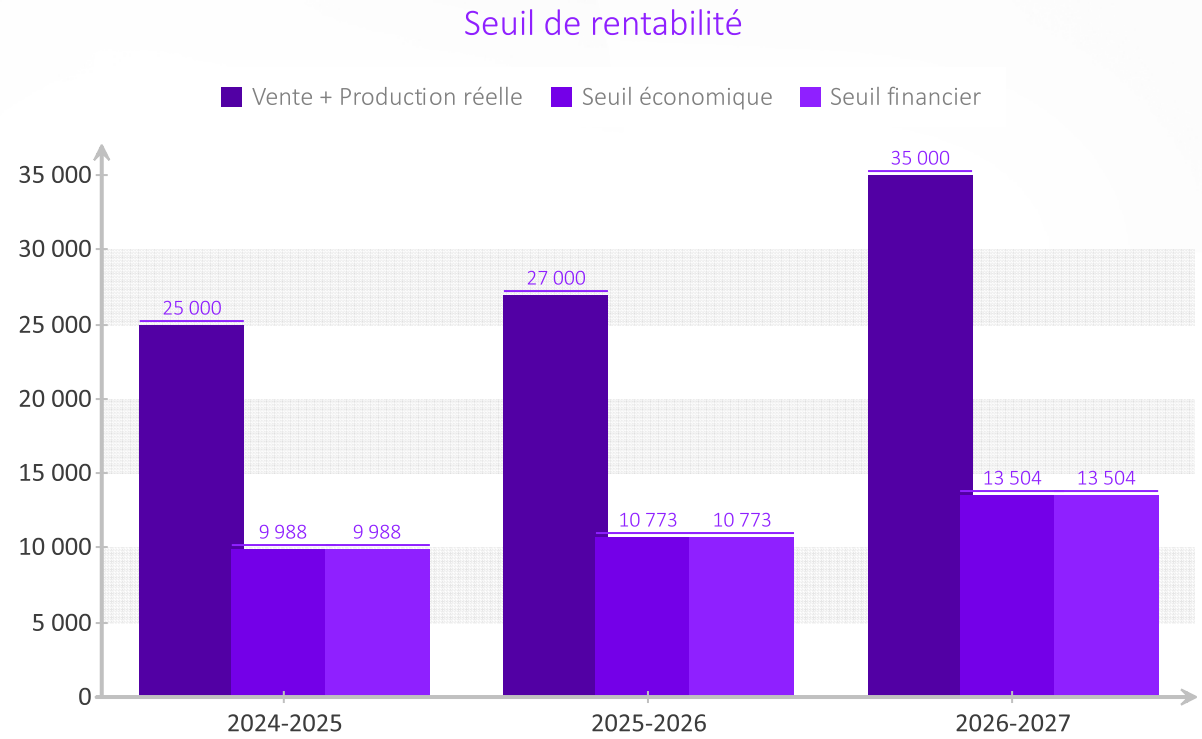
Ratios d'exploitation	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Chiffre d'affaires	100%	100%	100%
Ventes + Production réelle	100%	100%	100%
Marge globale	100%	100%	100%
Charges externes	15%	15%	12%
Valeur ajoutée	85%	85%	88%
Impôts et taxes	6%	6%	6%
Charges de personnel	19%	19%	20%
Excédent brut d'exploitation	60%	60%	61%
Résultat d'exploitation	60%	60%	61%
Résultat courant	60%	60%	61%
Résultat de l'exercice	60%	60%	61%

SEUIL DE RENTABILITÉ

Le seuil de rentabilité économique :

Seuil de rentabilité économique	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Ventes + Production réelle	25 000	27 000	35 000
Marge sur coût variable	25 000	27 000	35 000
Taux de marge sur coût variable (%)	100,00%	100,00%	100,00%
Coûts fixes	*9 988*	*10 773*	*13 504*
Total des charges	9 988	10 773	13 504
Résultat courant avant impôt	15 012	16 227	21 496
Seuil de rentabilité	9 988	10 773	13 504
Excédent / Insuffisance	15 012	16 227	21 496
Point mort (jours)	144 jours	144 jours	139 jours

Évolution du seuil de rentabilité



BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Évolution du besoin en fonds de roulement :

Besoin en fonds de roulement	Initial	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Dettes fiscales et sociales		355	383	512
Ressources d'exploitation (Total)		355	383	512
Total des ressources		355	383	512
Variation du B.F.R.		-355	-28	-129
Besoin en fonds de roulement		-355	-383	-512

PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement sur la période :

Plan de financement	Initial	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Variation du B.F.R.		-355	-28	-129
Total des besoins		-355	-28	-129
Apports en capital	2 000	2 000		
Capacité d'autofinancement		15 012	16 227	21 496
Total des ressources	2 000	17 012	16 227	21 496
Variation de trésorerie	2 000	17 367	16 255	21 625
Solde de trésorerie	2 000	17 367	33 622	55 247

ETAT DE TRÉSORERIE

L'évolution du solde de trésorerie :

Etat de trésorerie	Initial	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Fonds de roulement	2 000	17 012	33 239	54 735
Besoin en fonds de roulement		-355	-383	-512
Solde de trésorerie	2 000	17 367	33 622	55 247

BILAN PRÉVISIONNEL

Le bilan prévisionnel de la période :

Bilan	30/09/2025	30/09/2026	30/09/2027
Disponibilités	17 367	33 622	55 247
Actif circulant	17 367	33 622	55 247
Total de l'actif	17 367	33 622	55 247
Capital individuel		17 012	33 239
Compte de l'exploitant	2 000		
Résultat de l'exercice	15 012	16 227	21 496
Capitaux propres	17 012	33 239	54 735
Dettes fiscales et sociales	355	383	512
Total des dettes	355	383	512
Total du passif	17 367	33 622	55 247

RATIOS DE STRUCTURE

Ratios de structure	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Délai BFR en nombre de jours de CA	-5 jours	-5 jours	-5 jours
Autonomie financière à long terme	97,96%	98,86%	99,07%
Solvabilité à moyen terme	4892,11%	8778,59%	10790,43%
Solvabilité à court terme	4892,11%	8778,59%	10790,43%

ANNEXES

BENSAID Samia

KOUNTY SAS

25 BOULEVARD BERTHIER
75017 PARIS

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