RenoPilot 92



getplani.fr

Créer mon propre business plan

Sommaire

Cockpit du projet 3
Executive summary 4
Les 4 questions clés 6
Présentation du projet 7
Analyse de marché 9
Offre et proposition de valeur 12
Business model 14
Stratégie marketing 16
Analyse SWOT 18
Roadmap 12 mois 19
Prévisionnel financier 22
Besoin de financement 31
Conclusion 33

EXEMPLE PLANI

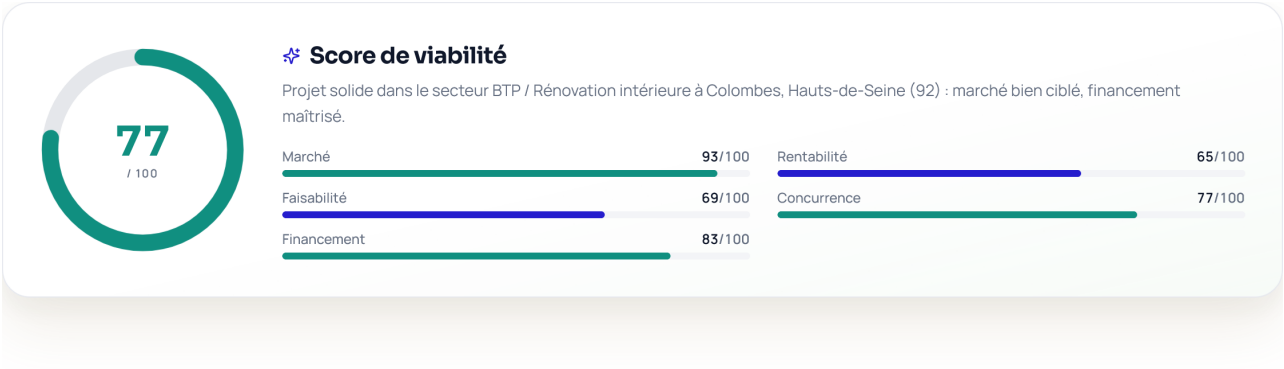
Ceci est un exemple de business plan généré par Plani.

Les données et hypothèses doivent être adaptées à votre projet.

Créer mon propre business plan

Cockpit du projet

Vue d'ensemble synthétique : viabilité, indicateurs clés et graphiques de pilotage.



CA ANNÉE 1

270 000 €

Cible 2.25 clients/mois

RÉSULTAT AN 1

17 446 €

Marge 6,5 %

SEUIL RENTABILITÉ

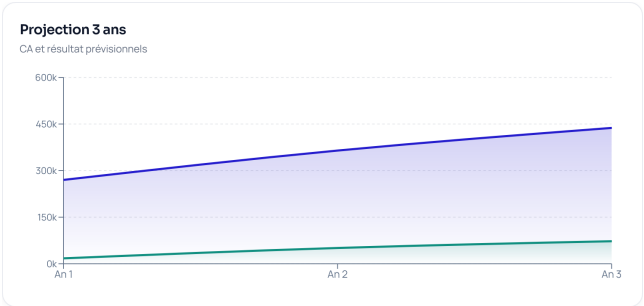
2 /mois

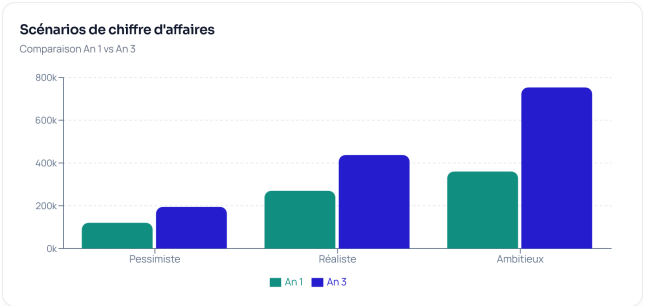
202 233 € / an

TRÉSORERIE

∞

Runway estimée





Créer mon propre business plan

Executive summary

Vision et problème

Le marché de la rénovation intérieure souffre souvent de dérives de délais, de devis peu lisibles et d'un suivi client fragmenté. RenoPilot 92 se positionne dès son lancement pour répondre à ce besoin de fiabilité, de transparence et de pilotage serré sur des chantiers de logements et de petits locaux professionnels.

Solution

L'offre repose sur une prestation de rénovation globale, vendue au projet, avec devis détaillés, coordination centralisée et respect strict des délais. Le projet s'appuie sur un local de stockage à Colombes et sur un développement commercial fondé sur l'apport d'affaires, le réseau et les prescripteurs locaux.

Marché cible

RenoPilot 92 vise les particuliers et les professionnels situés à Paris Ouest et dans les Hauts-de-Seine. Le positionnement moyen / premium répond à une clientèle qui privilégie la qualité d'exécution, la clarté du devis et la fiabilité de livraison plutôt qu'une logique de prix bas.

Modèle économique

Le chiffre d'affaires provient exclusivement des **chantiers de rénovation (panier moyen)** , qui représentent **100 %** des revenus. L'hypothèse d'activité de l'année 1 repose sur un panier moyen de **10 000 €**, un volume mensuel de **2,25** chantiers et un chiffre d'affaires annuel de **270 000 €**.

INDICATEUR	ANNÉE 1
Chiffre d'affaires	270 000 €
Marge sur coûts variables	148 500 €
EBE	40 656 €
Résultat net	17 446 €

Créer mon propre business plan

INDICATEUR	ANNÉE 1
Seuil de rentabilité annuel	202 233 €

Ambition chiffrée à 3 ans

La trajectoire financière est structurée et progressive. Le chiffre d'affaires atteint **270 000 €** en année 1, puis **364 500 €** en année 2 et **437 400 €** en année 3. Le résultat net progresse de **17 446 €** à **50 816 €**, puis **72 528 €**, tandis que l'EBE s'établit à **40 656 €**, **81 847 €** puis **110 079 €**.

Cette trajectoire repose sur un modèle simple, lisible pour un financeur, avec une base de charges fixes d'exploitation hors salaires de **2 925 €** par mois et des intérêts d'emprunt moyens de **261 €** par mois, soit **3 186 €** par mois avec intérêts. Le projet combine ainsi visibilité commerciale, discipline d'exécution et rentabilité opérationnelle dès le démarrage.

Créer mon propre business plan

Les 4 questions clés

Face à une banque, un investisseur ou un organisme de financement, un porteur de projet a souvent une minute pour convaincre. Cette structure répond aux 4 questions essentielles que tout financeur se pose.

Pourquoi ce projet doit exister

Le marché local valorise des entreprises de rénovation fiables, structurées et capables de tenir leurs délais. RenoPilot 92 cible les particuliers et les petits professionnels de Paris Ouest et des Hauts-de-Seine, sur un segment moyen / premium où la qualité d'exécution, la clarté des devis et le suivi centralisé pèsent dans la décision. Le projet répond à un besoin simple : sécuriser des chantiers souvent perçus comme risqués par les clients.

Quoi : l'offre et la proposition de valeur

RenoPilot 92 vend une prestation de rénovation intérieure globale, facturée au projet, avec un panier moyen de 10 000 €. L'offre couvre les logements et petits locaux professionnels, avec des devis détaillés, une coordination resserrée et un engagement fort sur les délais. La proposition de valeur repose sur quatre marqueurs : fiabilité, lisibilité budgétaire, suivi centralisé et exécution rigoureuse.

Comment : modèle, exécution, prévisionnel

Le modèle économique est direct : des chantiers de rénovation, sans revenus annexes, alimentés par l'apport d'affaires, le réseau et les prescripteurs locaux. Le plan d'activité repose sur **2,25** chantiers par mois pour un chiffre d'affaires de **270 000 €** en année 1, puis **364 500 €** en année 2 et **437 400 €** en année 3. Le seuil de rentabilité annuel est fixé à **202 233 €** ; le résultat net atteint **17 446 €** dès l'année 1, puis **50 816 €** et **72 528 €**.

Quand : jalons, lancement et objectifs

Le projet est en phase de lancement immédiat, avec une montée en charge progressive et cadrée. À **6 mois**, l'enjeu est de stabiliser le flux d'affaires et le pilotage des premiers chantiers. À **12 mois**, l'objectif est d'atteindre **270 000 €** de chiffre d'affaires annuel. À **24 mois**, la structure vise **364 500 €** de chiffre d'affaires, avant **437 400 €** à l'horizon de la troisième année.

Créer mon propre business plan

Présentation du projet

Genèse

RenoPilot 92 naît d'un constat simple : sur le marché de la rénovation intérieure, les clients attendent avant tout de la fiabilité, des devis détaillés et un pilotage rigoureux des chantiers. Le projet se positionne dès l'origine sur une exécution maîtrisée, avec un suivi centralisé et un engagement fort sur le respect des délais.

Mission

La mission de RenoPilot 92 est de réaliser des chantiers de rénovation intérieure pour logements et petits locaux professionnels, avec une approche globale au devis. L'offre cible une clientèle de particuliers et de professionnels à Paris Ouest et dans les Hauts-de-Seine, sur un positionnement **moyen / premium** centré sur la qualité et la rigueur de suivi.

- Source de revenus : **Chantiers de rénovation (panier moyen)**
- Panier moyen : **10 000 €**
- Volume mensuel cible : **2,25**
- Chiffre d'affaires annuel cible : **270 000 €**

Vision

L'ambition est de bâtir une entreprise de rénovation reconnue localement pour sa constance d'exécution et sa capacité à sécuriser le déroulement des chantiers. Le développement reposera sur les apporteurs d'affaires, le réseau et les prescripteurs locaux, plutôt que sur la vente en ligne.

Équipe & forme juridique

Le projet est porté par un dirigeant unique, avec une organisation resserrée au démarrage. La forme juridique prévue est une **SASU**, en cours de création.

L'équipe prévisionnelle intègre **1** dirigeant — Président de la SASU — et **1** ouvrier polyvalent recruté au second semestre. Cette structuration vise à absorber la charge opérationnelle tout en maintenant un pilotage direct des chantiers.

ÉLÉMENT	DONNÉE

Créer mon propre business plan

ÉLÉMENT	DONNÉE
Forme juridique	SASU
Statut	En cours de création
Dirigeant	1
Ouvrier polyvalent	1 recruté sur 6 mois

Localisation

L'activité sera pilotée depuis Colombes, dans les Hauts-de-Seine (92), au cœur d'un bassin dense en logements et petits locaux professionnels. Le projet s'appuie sur un local de stockage à Colombes, dont le loyer prévisionnel s'élève à 12 000 € par an.

La zone commerciale visée couvre Paris Ouest et le 92, avec une logique de proximité opérationnelle favorable au suivi de chantier et à la réactivité terrain.

Créer mon propre business plan

Analyse de marché



Le marché de la rénovation intérieure dans l'Ouest parisien s'inscrit dans une dynamique de forte exigence qualitative. Face à une offre artisanale historiquement fragmentée, la demande des particuliers et des professionnels locaux se polarise sur la fiabilité d'exécution et la transparence budgétaire. L'enjeu central pour RenoPilot 92 consiste à structurer une offre de rénovation globale, où le respect des délais et le suivi centralisé constituent le principal levier de différenciation.

Taille du marché

Faute de données locales directes, le SAM et le SOM sont estimés par redescente d'agrégats nationaux et restent à affiner par une étude terrain.

TAM (France)

Le chiffre d'affaires global du secteur du bâtiment en France s'établit à **193 Md€** (FFB 2 025). Ce volume englobe l'ensemble des activités de construction et de rénovation, tant sur le segment résidentiel que tertiaire, confirmant la profondeur structurelle du marché national de l'aménagement intérieur.

SAM (Colombes et communes limitrophes)

La dépense moyenne nationale s'établit à **2 821 €** par habitant (**193 Md€** ÷ **68,4 M** hab.). Rapporté aux **91 053** habitants de la zone de Colombes, cela représente un marché local adressable d'environ **257 M€** par an (INSEE 2 025 / FFB 2 025). Ce périmètre cible spécifiquement la clientèle résidentielle et les petits locaux professionnels du secteur.

Créer mon propre business plan

SOM (Colombes et communes limitrophes)

Sur la base d'une captation prudente estimée à **0,5 %** du marché local, le marché effectivement captable par la nouvelle structure atteint **1,3 M€** par an. Ce volume valide la viabilité d'un modèle centré sur des chantiers à forte valeur ajoutée.

En synthèse : TAM ≈ 193 Md€/an · SAM ≈ 257 M€/an · SOM ≈ 1,3 M€/an.

Tendances clés

Le marché de la rénovation se caractérise par une professionnalisation croissante des attentes clients. Les donneurs d'ordre exigent désormais une visibilité totale sur l'avancement des chantiers, reléguant les pratiques opaques au second plan. La demande pour des devis détaillés et un interlocuteur unique progresse fortement.

Parallèlement, la réhabilitation énergétique et l'optimisation des espaces urbains denses, typiques des Hauts-de-Seine, tirent les paniers moyens vers le haut. Les clients privilégient les prestataires capables de gérer l'intégralité du cycle de rénovation, de la conception à la réception, sans rupture de charge.

INDICATEUR	VALEUR	SOURCE
CA du secteur du bâtiment (France)	193 Md€	FFB 2025
Poids du logement dans le budget	48 %	INSEE 2026
Climat des affaires (bâtiment)	96 pts	INSEE 2026

Cible & personas

La première cible regroupe les particuliers propriétaires (résidences principales et investissements locatifs) situés à Colombes et dans l'Ouest parisien. Ces profils recherchent avant tout la tranquillité d'esprit, valorisant le respect des délais et la qualité des finitions pour des rénovations d'envergure.

Le second segment adresse les professionnels disposant de petits locaux (commerces, cabinets libéraux, bureaux de proximité). Pour cette cible, l'enjeu financier réside dans la minimisation du temps de fermeture ou d'indisponibilité des locaux, rendant la fiabilité de la planification absolument critique.

Concurrents

Créer mon propre business plan

Le tissu local présente une forte densité concurrentielle avec 1 138 établissements actifs enregistrés dans le secteur du bâtiment et du second œuvre sur la commune. Un relevé de terrain identifie une offre polarisée entre grands groupes et micro-entreprises très ciblées.

CONCURRENT	POSITIONNEMENT	FORCE	FAIBLESSE
Artisans Multiservices	Artisanal généraliste	Ancrage local ancien	Capacité de gestion de chantiers complexes
Direct Assistance	Dépannage et petits travaux	Réactivité d'intervention	Absence de gestion de projets globaux
Satelec / Snef	Ingénierie et grands travaux	Moyens techniques lourds	Inadapté aux chantiers résidentiels ciblés
Aux Petits Compagnons	Rénovation classique	Notoriété sur le secteur	Manque d'outils de suivi digitalisés

Créneau libre : la gestion de projets de rénovation globale pour particuliers et petits professionnels, combinant l'agilité d'une structure locale et la rigueur de pilotage (devis ultra-détaillés, suivi centralisé) d'un contractant général.

Opportunités

L'absence de structuration d'une partie de l'artisanat local crée une opportunité majeure pour un acteur positionné sur la transparence. En garantissant contractuellement le respect strict des délais, RenoPilot 92 peut capter une prime de fiabilité sur un positionnement tarifaire moyen-premium.

De plus, l'ancrage local à Colombes (local de stockage) permet une optimisation logistique forte. La réactivité sur les approvisionnements et la présence quotidienne sur les chantiers de la boucle Nord des Hauts-de-Seine constituent un avantage décisif pour fidéliser un réseau de prescripteurs (architectes d'intérieur, agences immobilières).

Créer mon propre business plan

Offre et proposition de valeur

Proposition de valeur unique

RenoPilot 92 délivre des chantiers de rénovation intérieure pilotés avec rigueur — devis détaillés, suivi centralisé et respect strict des délais.

Produits / services

RenoPilot 92 propose une prestation de rénovation intérieure globale pour logements et petits locaux professionnels, sur Paris Ouest et les Hauts-de-Seine.

L'offre couvre un chantier complet, vendu au projet. Le modèle repose sur une source de revenus unique : **chantiers de rénovation (panier moyen)**.

Les prestations incluent notamment :

- préparation et cadrage du chantier ;
- devis détaillé poste par poste ;
- coordination opérationnelle ;
- suivi centralisé de l'avancement ;
- pilotage des délais jusqu'à la livraison.

Le positionnement est **moyen / premium**, orienté qualité d'exécution, clarté du devis et fiabilité du suivi.

Grille tarifaire

OFFRE	PRIX	CIBLE
Chantiers de rénovation (panier moyen)	10 000 €	Particuliers et professionnels de Paris Ouest et du 92

Bénéfices clients

- Visibilité budgétaire grâce à un devis détaillé dès l'amont.
- Réduction des aléas de chantier par un suivi centralisé.
- Sécurisation du calendrier par un pilotage strict des délais.

Créer mon propre business plan

- Interlocuteur unique sur l’ensemble du projet.
- Niveau de finition cohérent avec un positionnement **moyen / premium**.
- Offre adaptée à des projets de rénovation intérieure de taille courante, avec un panier moyen de **10 000 €**.

Créer mon propre business plan

Business model

Sources de revenus

SOURCE	PRIORITÉ	% DU CA ESTIMÉ
Chantiers de rénovation (panier moyen)	Cœur d'activité	100 %

Le chiffre d'affaires provient exclusivement des chantiers de rénovation (panier moyen). Le modèle est simple, lisible pour la banque et centré sur des devis au projet, avec un panier moyen de 10 000 €, un volume mensuel de 2,25 chantiers et un chiffre d'affaires annuel de 270 000 €.

Structure de coûts

- Coûts variables directement liés aux chantiers : matériaux et sous-traitance (COGS) : 43 % du chiffre d'affaires.
- Coûts variables de traitement de fin de chantier : frais de déchetterie et recyclage : 2 % du chiffre d'affaires.
- Charges fixes d'exploitation hors salaires : 2 925 € par mois.
- Intérêts d'emprunt moyens : 261 € par mois.
- Total mensuel avec intérêts : 3 186 €.
- Principaux postes fixes : loyer du local de stockage à Colombes 1 000 €, assurance décennale et responsabilité civile professionnelle 625 €, carburant et déplacements sur chantiers 667 €, entretien des véhicules et de l'outillage 333 €, expertise comptable et gestion 250 €, abonnement téléphonique et internet 50 €.
- Masse salariale prévue : dirigeant — Président de la SASU — 3 000 € brut par mois sur 12 mois ; ouvrier polyvalent — recrutement S2 — 2 200 € brut par mois sur 6 mois.

Canaux d'acquisition

- Apport d'affaires et réseau local — canal principal au lancement.
- Prescripteurs locaux sur Paris Ouest et les Hauts-de-Seine — architectes, agents immobiliers, syndics, gestionnaires de biens.
- Recommandation client — levier cohérent avec le positionnement moyen / premium et la promesse

Créer mon propre business plan

de fiabilité.

- Devis détaillés et suivi centralisé — outils de conversion et de réassurance commerciale.

Partenaires et ressources clés

- Ressources clés : dirigeant opérationnel, local de stockage à Colombes, véhicules et outillage, assurance décennale.
- Ressources humaines : 1 dirigeant au démarrage, puis 1 ouvrier polyvalent recruté au second semestre.
- Partenaires d'exécution : sous-traitants mobilisés au besoin, en cohérence avec le poste **matériaux et sous-traitance (COGS) : 43 %** du chiffre d'affaires.
- Partenaires d'apport d'affaires : réseau local et prescripteurs professionnels.
- Avantage opérationnel : promesse de fiabilité, devis détaillés, suivi centralisé et respect strict des délais.

Créer mon propre business plan

Stratégie marketing

Positionnement

RenoPilot 92 se positionne sur la rénovation intérieure **moyen / premium**, avec une promesse simple : devis détaillés, suivi centralisé, fiabilité d'exécution et respect strict des délais sur des chantiers au panier moyen de **10 000 €**.

Mix marketing 4P

- **Produit** : prestation de rénovation globale pour logements et petits locaux professionnels, cadrée chantier par chantier ; une seule offre commerciale, les « Chantiers de rénovation (panier moyen) », représentant **100 %** du chiffre d'affaires.
- **Prix** : tarification au projet, cohérente avec un positionnement qualité et suivi rigoureux ; panier moyen de **10 000 €**.
- **Place** : couverture prioritaire de Colombes, Paris Ouest et des Hauts-de-Seine ; développement local pour limiter les temps de trajet et sécuriser le respect des délais.
- **Promotion** : acquisition fondée sur l'apport d'affaires, le réseau personnel, les prescripteurs locaux et la recommandation ; pas de vente en ligne.

Canaux d'acquisition prioritaires

CANAL	COÛT ESTIMÉ	IMPACT ATTENDU
Apport d'affaires	Non communiqué	Générer des demandes qualifiées rapidement sur la zone Colombes / Paris Ouest / 92
Réseau personnel et professionnel	Non communiqué	Alimenter les premiers devis et accélérer la signature des premiers chantiers
Prescripteurs locaux (agents immobiliers, architectes, administrateurs de biens,	Non communiqué	Accéder à des projets récurrents, mieux qualifiés et compatibles avec le

Créer mon propre business plan

CANAL	COÛT ESTIMÉ	IMPACT ATTENDU
syndics)		positionnement moyen / premium
Recommandation clients	Non communiqué	Renforcer la confiance, réduire le cycle de décision et soutenir une acquisition locale durable

Plan 90 jours

- Jalon 1 — Jours 1 à 30 : formaliser l'argumentaire commercial, standardiser le modèle de devis détaillé et constituer une liste prioritaire de prescripteurs sur Colombes, Paris Ouest et le 92.
- Jalon 2 — Jours 31 à 60 : lancer la prospection directe auprès des apporteurs d'affaires et prescripteurs, obtenir les premiers rendez-vous et transformer les demandes en devis structurés.
- Jalon 3 — Jours 61 à 90 : enclencher les premiers chantiers, collecter des retours clients, systématiser la demande de recommandation et piloter le rythme cible de 2,25 chantiers par mois.

Créer mon propre business plan

Analyse SWOT

Forces

- Positionnement moyen / premium orienté qualité et suivi rigoureux
- Fiabilité d'exécution et respect strict des délais
- Devis détaillés et suivi centralisé des chantiers
- Ancrage local à Colombes, avec local de stockage à 1 000 € par mois

Faiblesses

- Projet en phase de lancement, sans historique d'exploitation
- Dépendance à une seule source de revenus — 100 % du chiffre d'affaires sur les chantiers de rénovation
- Développement commercial non digital, fondé sur l'apport d'affaires, le réseau et les prescripteurs locaux
- Structure de coûts fixes immédiate, avec 2 925 € par mois hors salaires et 3 186 € avec intérêts d'emprunt

Opportunités

- Marché porteur de la rénovation intérieure sur Paris Ouest et les Hauts-de-Seine
- Double clientèle particuliers et petits locaux professionnels, favorable au lissage de l'activité
- Montée en charge prévue du chiffre d'affaires — 270 000 € en année 1, puis growth de 35 % en année 2 et 20 % en année 3
- Renfort opérationnel possible au second semestre avec 1 ouvrier polyvalent recruté sur 6 mois

Menaces

- Sensibilité de la marge aux matériaux et à la sous-traitance — 43 % du chiffre d'affaires
- Coût incompressible des déchets et du recyclage — 2 % du chiffre d'affaires
- Tension assurantielle du secteur, avec assurance décennale et responsabilité civile professionnelle à 625 € par mois
- Risque de décalage de trésorerie en cas de retard de chantier, avec charges fixes mensuelles récurrentes et rémunération dirigeant à 3 000 € bruts par mois

Créer mon propre business plan

Roadmap 12 mois

T1 (mois 1-3)

JALONS	KPI
Structurer le lancement commercial local activer le réseau d'apport d'affaires et de prescripteurs sur Paris Ouest et le 92	1 canal prioritaire activé : apport d'affaires, réseau et prescripteurs locaux
Finaliser l'outil de chiffrage et le cadre d'exécution des chantiers standardiser les devis détaillés et le suivi centralisé	1 trame de devis au projet déployée pour 100 % des offres émises
Sécuriser la base de coûts fixes dès l'ouverture engager uniquement les charges prévues	Loyer du local : 1 000 € / mois ; assurance décennale et responsabilité civile professionnelle : 625 € / mois ; expertise comptable et gestion : 250 € / mois ; abonnement téléphonique et internet : 50 € / mois
Cadrer la discipline financière de démarrage piloter les charges fixes mensuelles officielles	Charges fixes d'exploitation hors salaires : 2 925 € / mois ; intérêts d'emprunt moyens : 261 € / mois ; total avec intérêts : 3 186 € / mois

T2 (mois 4-6)

JALONS	KPI
Stabiliser le rythme commercial et de production exécuter les premiers chantiers avec tenue stricte des délais	Panier moyen maintenu à 10 000 € par chantier
Atteindre le rythme d'activité cible du modèle convertir le pipe en production facturée	Volume mensuel moyen : 2,25 chantiers ; chiffre d'affaires mensuel : 22 500 €
Tenir la structure de marge chantier encadrer les achats et la sous-traitance	Matériaux et sous-traitance : 43 % du chiffre d'affaires ; déchetterie et recyclage : 2 % du

Créer mon propre business plan

JALONS	KPI
	chiffre d'affaires
Fiabiliser les moyens d'intervention maintenir les véhicules et l'outillage disponibles	Entretien des véhicules et de l'outillage : 333 € / mois ; carburant et déplacements sur chantiers : 667 € / mois

T3 (mois 7-9)

JALONS	KPI
Accroître la capacité d'exécution au second semestre intégrer le renfort terrain prévu	Recrutement de 1 ouvrier polyvalent en S2 ; rémunération brute mensuelle : 2 200 € sur 6 mois
Maintenir la qualité d'exécution malgré la montée en charge préserver le positionnement moyen / premium	100 % des chantiers suivis via un pilotage centralisé
Consolider la productivité du dirigeant répartir clairement commerce, chiffrage et supervision chantier	Dirigeant : 1 président de SASU ; rémunération brute mensuelle : 3 000 € sur 12 mois
Préserver l'équilibre opérationnel mensuel absorber la montée en capacité sans dérive de structure	Charges fixes d'exploitation hors salaires maintenues à 2 925 € / mois

T4 (mois 10-12)

JALONS	KPI
Clôturer la première année sur la trajectoire du prévisionnel sécuriser le niveau d'activité annuel	Chiffre d'affaires annuel : 270 000 €
Confirmer la concentration du modèle sur une seule source de revenus éviter la dispersion	100 % du chiffre d'affaires issu des « chantiers de rénovation (panier moyen) »

Créer mon propre business plan

JALONS	KPI
commerciale	
Préparer l'année 2 sur une base maîtrisée valider la capacité à croître sans changer de modèle	Hypothèse de growth année 2 : 35 %
Anticiper l'année 3 dans une logique de montée en puissance graduelle conserver un pilotage prudent	Hypothèse de growth année 3 : 20 %

Points de vigilance de pilotage

- Suivre chaque mois le couple **volume / panier moyen** : **2,25** chantiers et **10 000 €** par chantier.
- Encadrer strictement les coûts variables : **43 %** pour les matériaux et sous-traitance, **2 %** pour la déchetterie et le recyclage.
- Tenir la base de charges fixes officielles : **2 925 € / mois** hors salaires et **3 186 € / mois** avec intérêts d'emprunt.
- Réussir le recrutement S2 sans dégrader la qualité d'exécution ni le respect des délais.

Créer mon propre business plan

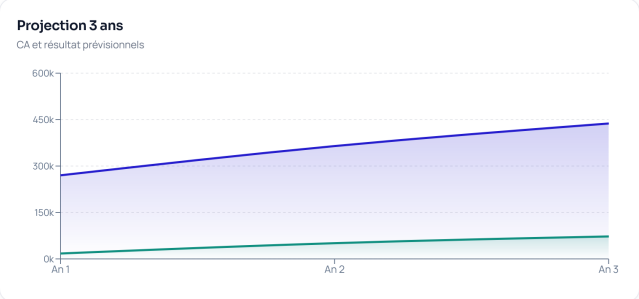
Prévisionnel financier

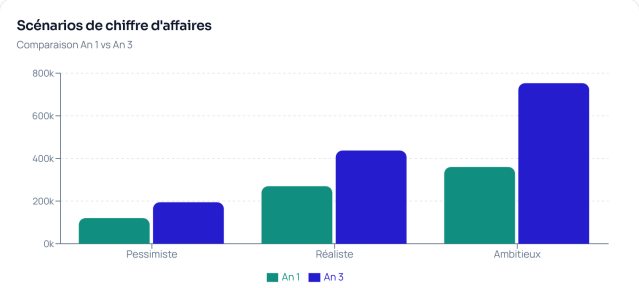
Hypothèses, projections sur 3 ans, scénarios et détail des postes.

Synthèse 3 ans

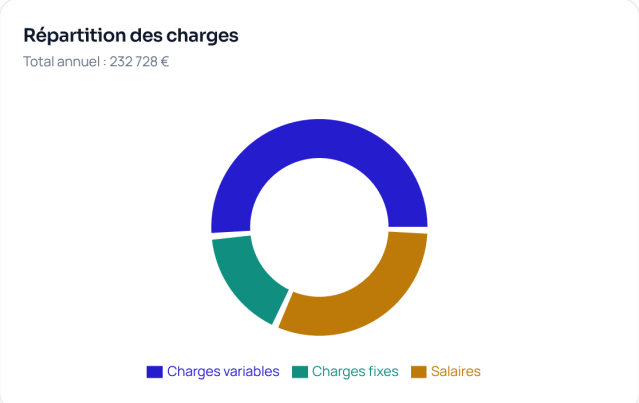
Indicateur	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	270 000 €	364 500 €	437 400 €
Charges totales	252 554 €	313 684 €	364 872 €
Résultat	17 446 €	50 816 €	72 528 €

Projections et scénarios





Structure de coûts et seuil de rentabilité





Créer mon propre business plan

Scénarios prévisionnels

Scénario	CA An 1	CA An 3	Résultat An 1	Résultat An 3
Pessimiste	120 000 €	194 400 €	-57 228 €	-47 106 €
Réaliste	270 000 €	437 400 €	37 272 €	105 984 €
Ambitieux	360 000 €	753 300 €	86 772 €	279 729 €

Sources de revenus

Source	Prix moyen	Volume / mois	CA annuel
Chantiers de rénovation (panier moyen)	10 000 €	2.25	270 000 €

Méthode de construction des volumes

- Le volume mensuel indiqué dans le tableau des sources de revenus est un volume moyen : le chiffre d'affaires annuel est lissé sur 12 mois pour rendre les lignes comparables. L'activité étant saisonnière, ce même chiffre d'affaires est ensuite redistribué mois par mois dans le plan de trésorerie selon un profil de saisonnalité (moyenne = 1), sans modifier le total annuel.
- Saisonnalité chantiers appliquée : printemps et automne porteurs, ralentissement de janvier et fermeture partielle d'août.
- Répartition mensuelle retenue (100 % = mois moyen) : janv. 70 % · févr. 80 % · mars 100 % · avr. 115 % · mai 120 % · juin 120 % · juil. 90 % · août 60 % · sept. 115 % · oct. 120 % · nov. 105 % · déc. 105 %.

Charges fixes

Poste	Catégorie	Mensuel	Annuel
Loyer du local de stockage (Colombes)	Loyer	1 000 €	12 000 €
Assurance décennale et responsabilité civile professionnelle	Assurance	625 €	7 500 €
Entretien des véhicules et de l'outillage	Maintenance	333 €	3 996 €
Carburant et déplacements sur chantiers	Énergie	667 €	8 004 €

Créer mon propre business plan

Poste	Catégorie	Mensuel	Annuel
Expertise comptable et gestion	Comptabilité	250 €	3 000 €
Abonnement téléphonique et internet	Télécoms	50 €	600 €
Intérêts d'emprunt (charges financières)	Financement	282 €	3 388 €
Total charges fixes		**3 207 €**	**38 488 €**

Charges variables

Poste	Base	% du CA	Mensuel fixe
Matériaux et sous-traitance (COGS)	% du CA	43.0 %	-
Frais de déchetterie et recyclage	% du CA	2.0 %	-

Équipe et salaires

Poste	Nb	Brut mensuel	Mois / an	Coût employeur annuel
Dirigeant (Président de la SASU)	1	3 000 €	12	54 000 €
Ouvrier polyvalent (recrutement S2)	1	2 200 €	6	18 744 €

Investissements de départ

Poste	Catégorie	Priorité	Montant
Achat d'un véhicule utilitaire équipé	Matériel	haute	30 000 €
Outillage professionnel et électroportatif	Matériel	haute	15 000 €
Aménagement du local de stockage	Travaux	moyenne	5 000 €

Créer mon propre business plan

Poste	Catégorie	Priorité	Montant
Création site web et flocage du véhicule	Communication	moyenne	3 000 €
Frais de création de la SASU (greffe, annonces légales)	Juridique	basse	2 000 €
Trésorerie de démarrage (Couverture BFR initial)	**Stock**	**haute**	**30 000 €**

Sources de financement

Source	Type	Date prévue	Montant
Apport personnel (Capital 10 k€ + CCA 15 k€)	Apport personnel		25 000 €
Prêt bancaire professionnel	Prêt bancaire	Mois 1	82 100 €

Synthèse trésorerie

Indicateur	Valeur
Total financements	**107 100 €**
Total investissements	**85 000 €**
Burn mensuel	-1 857 €
Runway estimée	**> 99 mois**
Besoin de financement	**0 €**
ROI 3 ans	**260 %**

Compte de résultat détaillé (An 1 / An 2 / An 3)

Poste	An 1	An 2	An 3

Créer mon propre business plan

Poste	An 1	An 2	An 3
Chiffre d'affaires	270 000 €	364 500 €	437 400 €
– Charges variables	-121 500 €	-164 025 €	-196 830 €
Marge sur coûts variables	**148 500 €**	**200 475 €**	**240 570 €**
– Charges fixes	-35 100 €	-38 610 €	-42 471 €
– Salaires chargés	-72 744 €	-80 018 €	-88 020 €
EBE	**40 656 €**	**81 847 €**	**110 079 €**
– Dotations amortissements (5 ans)	-17 000 €	-17 000 €	-17 000 €
Résultat d'exploitation (REX)	**23 656 €**	**64 847 €**	**93 079 €**
– Intérêts d'emprunt	-3 132 €	-2 758 €	-2 041 €
Résultat avant impôt (RCAI)	**20 524 €**	**62 088 €**	**91 037 €**
– Impôt sur les sociétés	-3 079 €	-11 272 €	-18 509 €
Résultat net	**17 446 €**	**50 816 €**	**72 528 €**

Créer mon propre business plan

Plan de trésorerie mensuel — Année 1

Poste	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total
Chiffre d'affaires encaissé (HT)	4 874 €	11 575 €	16 936 €	21 931 €	23 759 €	24 246 €	24 246 €	18 764 €	22 784 €	33 628 €	32 166 €	24 856 €	259 765 €
TVA collectée (20.0 %)	975 €	2 315 €	3 387 €	4 386 €	4 752 €	4 849 €	4 849 €	3 753 €	4 557 €	6 726 €	6 433 €	4 971 €	51 953 €
Apports en capital	25 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	25 000 €
Prêts bancaires débloqués	82 100 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	82 100 €
Subventions	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Remboursement crédit de TVA (investissements)	0 €	0 €	0 €	12 407 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	12 407 €
Total encaissements	**112 948 €**	**13 890 €**	**20 323 €**	**38 724 €**	**28 511 €**	**29 096 €**	**29 096 €**	**22 516 €**	**27 341 €**	**40 354 €**	**38 599 €**	**29 827 €**	**431 225 €**
Achats & charges variables (HT)	0 €	4 386 €	6 031 €	9 211 €	10 527 €	10 856 €	10 966 €	10 856 €	6 031 €	14 475 €	15 791 €	13 159 €	112 289 €
TVA déductible sur achats (20.0 %)	0 €	877 €	1 206 €	1 842 €	2 105 €	2 171 €	2 193 €	2 171 €	1 206 €	2 895 €	3 158 €	2 632 €	22 458 €
Charges fixes	2 925 €	2 925 €	2 925 €	2 925 €	2 925 €	2 925 €	2 925 €	2 925 €	2 925 €	2 925 €	2 925 €	2 925 €	35 100 €
Salaires chargés	6 062 €	6 062 €	6 062 €	6 062 €	6 062 €	6 062 €	6 062 €	6 062 €	6 062 €	6 062 €	6 062 €	6 062 €	72 744 €
Intérêts d'emprunt	0 €	308 €	303 €	299 €	294 €	289 €	285 €	280 €	275 €	271 €	266 €	261 €	3 132 €

Créer mon propre business plan

Poste	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total
Remboursement capital emprunt	0 €	1 223 €	1 227 €	1 232 €	1 237 €	1 241 €	1 246 €	1 250 €	1 255 €	1 260 €	1 265 €	1 269 €	13 705 €
TVA à reverser (collectée – déductible)	0 €	0 €	0 €	0 €	2 544 €	2 646 €	2 678 €	2 656 €	1 581 €	3 351 €	3 831 €	3 275 €	22 563 €
Investissements (HT)	85 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	85 000 €
TVA déductible sur investissements (20.0 %)	17 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	17 000 €
Impôt sur les sociétés (estimé)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Total décaissements	**110 987 €**	**15 781 €**	**17 755 €**	**21 571 €**	**25 694 €**	**26 191 €**	**26 355 €**	**26 201 €**	**19 336 €**	**31 238 €**	**33 297 €**	**29 583 €**	**383 990 €**
Solde mensuel	1 961 €	-1 891 €	2 568 €	17 153 €	2 817 €	2 904 €	2 741 €	-3 685 €	8 005 €	9 116 €	5 302 €	243 €	47 235 €
Trésorerie cumulée (fin de mois)	**1 961 €**	**70 €**	**2 638 €**	**19 792 €**	**22 608 €**	**25 513 €**	**28 254 €**	**24 569 €**	**32 574 €**	**41 690 €**	**46 992 €**	**47 235 €**	**47 235 €**

Point bas : mois 2 (70 €) — Besoin de financement complémentaire : 0 €

Créer mon propre business plan

Bilan prévisionnel — An 1 / An 2 / An 3

ACTIF	An 1	An 2	An 3
Immobilisations brutes	85 000 €	85 000 €	85 000 €
– Amortissements cumulés	-17 000 €	-34 000 €	-51 000 €
Immobilisations nettes	**68 000 €**	**51 000 €**	**34 000 €**
Stocks	0 €	0 €	0 €
Créances clients (TTC)	12 282 €	18 225 €	21 870 €
TVA déductible	0 €	0 €	0 €
Disponibilités (trésorerie)	47 235 €	109 725 €	190 728 €
TOTAL ACTIF	**127 517 €**	**178 950 €**	**246 598 €**

PASSIF	An 1	An 2	An 3
Capital / apports	25 000 €	25 000 €	25 000 €
Report à nouveau	0 €	17 446 €	68 262 €
Résultat net de l'exercice	**17 446 €**	**50 816 €**	**72 528 €**
Total capitaux propres	**42 446 €**	**93 262 €**	**165 790 €**
Emprunts bancaires (capital restant dû)	68 395 €	51 454 €	35 067 €
Dettes fournisseurs (TTC)	11 053 €	20 264 €	23 930 €
Dettes fiscales & sociales	5 623 €	13 970 €	21 811 €
TOTAL PASSIF	**127 517 €**	**178 950 €**	**246 598 €**

Indicateurs d'équilibre	An 1	An 2	An 3

Créer mon propre business plan

Indicateurs d'équilibre	An 1	An 2	An 3
Fonds de roulement (FR)	42 841 €	93 716 €	166 857 €
Besoin en fonds de roulement (BFR)	-4 395 €	-16 009 €	-23 871 €
Trésorerie nette (FR − BFR)	47 235 €	109 725 €	190 728 €

Créer mon propre business plan

Besoin de financement

Montant total demandé

Le besoin total de financement s'établit à **107 100 €**.

Ce besoin correspond au point bas réel de trésorerie au **mois 2**, en intégrant les décaissements et engagements du démarrage.

Il est financé par **107 100 €** de ressources prévues. Le plan de financement est **intégralement bouclé** : les ressources couvrent **100 %** du besoin, via **25 000 €** d'apport personnel et **82 100 €** de prêt bancaire professionnel.

Il subsiste une marge de sécurité de trésorerie d'environ **70 €** au point le plus bas.

Utilisation des fonds

POSTE	MONTANT	%
Achat d'un véhicule utilitaire équipé	30 000 €	28,0 %
Outillage professionnel et électroportatif	15 000 €	14,0 %
Aménagement du local de stockage	5 000 €	4,7 %
Création site web et flocage du véhicule	3 000 €	2,8 %
Frais de création de la SASU (greffe, annonces légales)	2 000 €	1,9 %
Trésorerie de démarrage (Couverture BFR initial)	30 000 €	28,0 %
Trésorerie de démarrage	22 100 €	20,6 %

Créer mon propre business plan

Total : 107 100 €

Sources de financement envisagées

SOURCE	TYPE	MONTANT
Apport personnel (Capital 10 k€ + CCA 15 k€)	apport	25 000 €
Prêt bancaire professionnel	Prêt	82 100 €

Total : 107 100 €

Retombées attendues

- Déployer l'activité sur une base de **270 000 €** de chiffre d'affaires dès la première année, portée à **364 500 €** en année 2 puis **437 400 €** en année 3.
- Structurer l'équipe autour du dirigeant dès le lancement, puis recruter **1** ouvrier polyvalent au **S2**.
- Atteindre une trajectoire de rentabilité progressive avec un résultat net de **17 446 €** en année 1, **50 816 €** en année 2 et **72 528 €** en année 3.

Créer mon propre business plan

Conclusion

RenoPilot 92, positionné sur le secteur BTP / Rénovation intérieure, ancré à Colombes, Hauts-de-Seine (92), au stade « je lance mon projet prochainement », ressort de cette analyse comme un projet solide, avec un score global de viabilité de 77/100. Projet solide dans le secteur BTP / Rénovation intérieure à Colombes, Hauts-de-Seine (92) : marché bien ciblé, financement maîtrisé.

Les points d'appui les plus nets se situent côté marché (93/100) et financement (83/100), sans zone de fragilité majeure à ce stade.

Le chiffre d'affaires évolue de 270 000 € en année 1 à 437 400 € en année 3 (+62 % sur trois ans), avec un résultat positif dès la première année (17 446 €, soit 6 % du CA) et un résultat de 72 528 € en année 3. Le seuil de rentabilité s'atteint autour de 2 clients/mois (202 233 € de CA annuel), ce qui constitue l'objectif opérationnel minimal à sécuriser.

Sur le plan financier, le projet offre une trésorerie confortable (supérieure à 99 mois de charges couvertes). Les investissements de démarrage sont estimés à 85 000 €, couverts par 107 100 € de financements mobilisés, ce qui sécurise le plan de trésorerie prévu.

Les prochaines étapes prioritaires consistent à maintenir la trajectoire prévue et suivre mensuellement les indicateurs clés (CA, marge, trésorerie). Ce business plan constitue une base de dialogue solide avec les partenaires financiers, les banques et les investisseurs, et sera actualisé au fil de l'exécution pour rester aligné sur la réalité du terrain.

En synthèse

- Score de viabilité global : 77/100 (Solide)
- Chiffre d'affaires année 1 : 270 000 € — année 3 : 437 400 €
- Résultat année 1 : 17 446 € — année 3 : 72 528 €
- Seuil de rentabilité : 2 clients/mois (202 233 €/an)
- Trésorerie projetée : supérieure à 99 mois
- Investissements : 85 000 € — Financements mobilisés : 107 100 €

Créer mon propre business plan