



Clean+

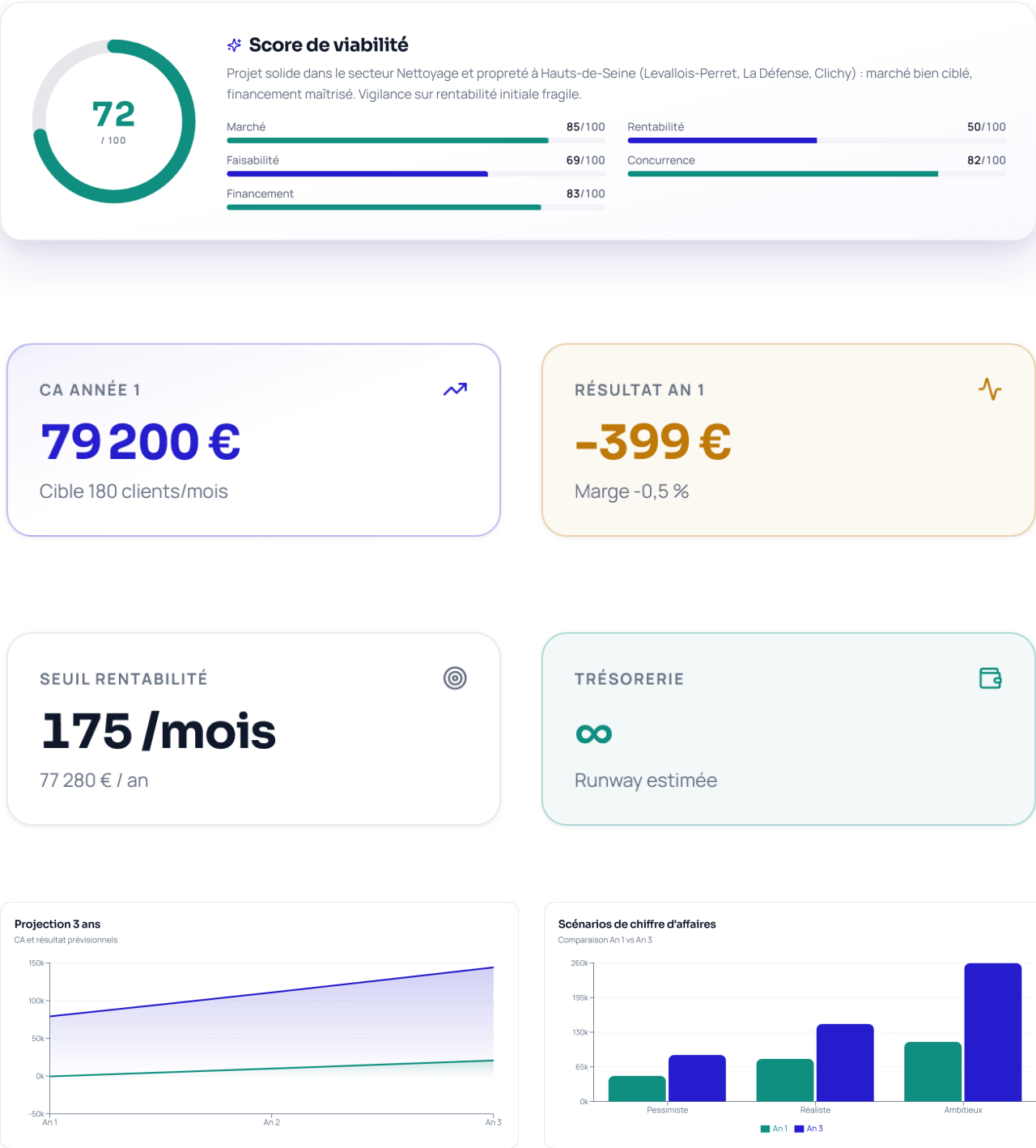


Sommaire

Cockpit du projet	3
Executive summary	5
Les 4 questions clés	7
Présentation du projet	8
Analyse de marché	10
Offre et proposition de valeur	13
Business model	15
Stratégie marketing	17
Analyse SWOT	20
Roadmap 12 mois	21
Prévisionnel financier	24
Besoin de financement	33
Conclusion	35

Cockpit du projet

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





Executive summary

Vision et besoin

Clean+ répond à un besoin simple et récurrent : garantir un niveau de propreté fiable, régulier et sans friction pour les bureaux et les particuliers des Hauts-de-Seine. Sur sa zone d’implantation – Levallois-Perret, La Défense et Clichy – la densité d’entreprises, le niveau de pouvoir d’achat et la contrainte de temps soutiennent une demande structurelle.

Solution proposée

Le projet déploie une offre de nettoyage et d’entretien structurée autour de deux segments complémentaires :

- le nettoyage de bureaux en B2B, sur base horaire ou au forfait récurrent ;
- l’entretien à domicile en B2C, en prestation régulière ou ponctuelle.

L’exécution repose sur un pilotage centralisé par le fondateur et sur des prestataires externes, afin d’ajuster la capacité sans alourdir la structure fixe.

Marché cible

Clean+ cible deux clientèles à forte récurrence :

- les bureaux situés dans les pôles tertiaires des Hauts-de-Seine ;
- les particuliers recherchant un service fiable, avec l’appui du crédit d’impôt.

Ce positionnement « standard à premium » vise des clients sensibles à la qualité d’exécution, à la continuité de service et à la simplicité de relation.

Modèle économique

Le chiffre d’affaires repose exclusivement sur deux sources de revenus, avec une répartition déjà équilibrée :

SOURCE DE REVENUS	PRIX UNITAIRE	VOLUME MENSUEL	CHIFFRE D’AFFAIRES ANNUEL	POIDS

SOURCE DE REVENUS	PRIX UNITAIRE	VOLUME MENSUEL	CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL	POIDS
Nettoyage bureaux (B2B) - horaire	45 €	80	43 200 €	55 %
Entretien à domicile (B2C) - horaire	30 €	100	36 000 €	45 %

La structure de coûts est volontairement flexible, avec des coûts variables alignés sur l’activité : **40 %** du chiffre d’affaires pour les prestataires, **5 %** pour les produits d’entretien et **5 %** pour les déplacements. Cette configuration limite le risque opérationnel au démarrage.

Ambition chiffrée à trois ans

L’objectif est de construire une trajectoire prudente, finançable et rentable. Le chiffre d’affaires visé atteint **79 200 €** en année 1, **110 880 €** en année 2 puis **144 144 €** en année 3. Le seuil de rentabilité est estimé à **77 280 €**, soit un niveau très proche de l’objectif de première année.

INDICATEUR CLÉ	ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3
Chiffre d'affaires	79 200 €	110 880 €	144 144 €
Résultat	- 399 €	9 979 €	20 702 €

Avec un apport personnel de **5 000 €** et un budget de lancement compris entre **5 000 €** et **15 000 €**, Clean+ présente un profil adapté à un financement bancaire : besoin initial contenu, activité résiliente et montée en puissance progressive.

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

Clean+ répond à un besoin récurrent et peu cyclique sur une zone à forte densité tertiaire et à fort pouvoir d'achat. La cible combine les bureaux en **B2B** à Levallois-Perret, La Défense et Clichy, et les particuliers en **B2C** recherchant un service fiable et régulier. L'angle distinctif repose sur une offre double, une exécution souple par sous-traitance et, côté particuliers, un levier de solvabilisation via le **crédit d'impôt**.

Quoi : l'offre et la proposition de valeur

L'offre se concentre sur deux prestations simples, récurrentes et lisibles pour le client. D'un côté, le nettoyage de bureaux au tarif de **45 €** par heure ou au forfait récurrent ; de l'autre, l'entretien à domicile à **30 €** par heure. Le positionnement est **standard à premium** : qualité d'exécution, continuité de service, réactivité commerciale et transparence tarifaire.

Comment : modèle, exécution, prévisionnel

Le modèle repose sur des revenus récurrents, une base de coûts flexible et un besoin initial contenu. Le chiffre d'affaires prévisionnel annuel s'établit à **64 800 €**, réparti à **50 %** entre « Nettoyage bureaux (B2B) - horaire » et « Entretien à domicile (B2C) - horaire ». Les principaux coûts portent sur la sous-traitance, les produits d'entretien et les déplacements ; le budget de démarrage est de **5 000 € à 15 000 €**, avec un apport personnel de **5 000 €**. L'acquisition combine prospection locale, référencement et publicité en ligne ciblée.

Quand : jalons, lancement et objectifs

Le projet est en phase de lancement immédiat, avec une montée en charge progressive sur les 24 premiers mois. À **6 mois**, l'objectif est de signer les premiers contrats récurrents B2B et de stabiliser le planning B2C ; à **12 mois**, d'atteindre **50 000 € à 80 000 €** de chiffre d'affaires ; à **24 mois**, d'élargir le portefeuille clients sur la zone. Avec une croissance prévue de **40 %** en année 2 puis **30 %** en année 3, l'objectif de chiffre d'affaires à 3 ans ressort à **117 936 €**.

Présentation du projet

Genèse

Clean+ naît d'un constat simple : dans les **Hauts-de-Seine**, la demande de prestations de propreté reste soutenue, à la fois auprès des bureaux et des particuliers. Le projet cible en priorité **Levallois-Perret**, **La Défense** et **Clichy**, trois zones qui combinent forte densité tertiaire, niveau de vie élevé et besoin récurrent d'entretien.

Le modèle repose sur une organisation légère, pilotée par le fondateur et appuyée par des prestataires externes. Cette approche permet de démarrer avec un budget maîtrisé de **5 000 €** à **15 000 €** et d'ajuster rapidement la capacité de production à la demande.

Mission

La mission de Clean+ est de délivrer un service de nettoyage fiable, régulier et bien exécuté à deux clientèles complémentaires : les bureaux en **B2B** et les particuliers en **B2C**. L'objectif est de sécuriser des revenus récurrents par des prestations d'entretien planifiées, avec un positionnement standard à premium.

L'offre s'articule strictement autour de deux sources de revenus :

SOURCE DE REVENUS	POSITIONNEMENT	POIDS DU CHIFFRE D'AFFAIRES
Nettoyage bureaux (B2B) - horaire	Prestations récurrentes pour bureaux	50 %
Entretien à domicile (B2C) - horaire	Prestations régulières ou ponctuelles à domicile	50 %

Les tarifs visés sont cohérents avec le marché local : **45 €** de l'heure en bureaux et **30 €** de l'heure à domicile, avec un avantage de lisibilité pour les particuliers grâce au crédit d'impôt.

Vision

La trajectoire visée est claire : construire un portefeuille de contrats récurrents, rentable dès les premières phases de développement, sans alourdir excessivement la structure fixe. Le chiffre d'affaires cible de **64 800 €** en année **1** constitue une base crédible pour démontrer la viabilité commerciale du

modèle.

À moyen terme, Clean+ cherche à devenir un acteur de proximité reconnu sur son secteur, en combinant qualité d'exécution, réactivité et discipline opérationnelle. La sous-traitance permet de soutenir la croissance tout en préservant la flexibilité des coûts.

Équipe & forme juridique

Le projet est porté par le fondateur seul, qui pilote la prospection, la relation client, la planification et le contrôle de la qualité. L'exécution opérationnelle s'appuie sur des prestataires externes, ce qui limite les charges fixes et facilite la montée en charge.

La structure est déjà créée sous forme de **SASU**. Ce cadre est adapté à un lancement piloté par un dirigeant unique, avec une organisation simple à gouverner et lisible pour un partenaire bancaire.

Localisation

Clean+ est implantée dans les **Hauts-de-Seine**, avec un ancrage commercial prioritaire sur **Levallois-Perret**, **La Défense** et **Clichy**. Cette zone concentre un volume élevé de bureaux, une clientèle particulière solvable et des besoins réguliers en entretien.

Cette localisation réduit le risque commercial de démarrage et favorise l'optimisation des tournées. Elle soutient également un positionnement standard à premium, cohérent avec le pouvoir d'achat local et la densité de la demande.

Analyse de marché

Le marché de la propreté et des services associés en France s'inscrit dans une dynamique robuste, porté par des besoins structurels d'hygiène tant chez les professionnels que chez les particuliers. Le positionnement de Clean+ dans les Hauts-de-Seine cible un bassin économique particulièrement dense, caractérisé par une forte concentration de sièges sociaux (La Défense, Levallois-Perret) et un pouvoir d'achat résidentiel élevé. L'enjeu stratégique consiste à pénétrer cette zone hyper-concurrentielle grâce à une structure de coûts flexible par sous-traitance, permettant de lisser la charge face à une demande récurrente.

Taille du marché

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

TAM (France)

Le marché national de la propreté, de l'hygiène et des services associés représente un chiffre d'affaires global de **21 Md€** annuel, employant près de **600 000** personnes à travers **15 000** entreprises (Auris Finance, 2 026). Ce marché inclut à la fois le nettoyage B2B (bureaux, facility management) et les prestations d'entretien à domicile.

SAM (Hauts-de-Seine – Levallois-Perret et communes limitrophes)

SAM ≈ 304 M€/an. Méthode : $18 \text{ Md€ (TAM France)} \div 68\,400\,000 \text{ hab} = 266,08 \text{ €/hab/an} \times 1\,635\,000 \text{ hab (Hauts-de-Seine)} \times 70 \% \text{ (part de marché du nettoyage tertiaire B2B et collectivités)} = 305 \text{ M€}$. Sources : FEP (Fédération des Entreprises de Propreté, 2023) et INSEE (Recensement de la population, 2024).

SOM (Levallois-Perret et première couronne)

SOM ≈ 300 k€/an. Méthode : Sur la base d'un SAM local de 12,0 M€ (dépenses d'entretien tertiaire et copropriétés sur la zone de chalandise communale), application d'un taux de captation de 2,5 % à 18-24 mois face aux 10 concurrents identifiés ($12,0 \text{ M€} \times 0,025 = 300 \text{ k€/an}$, soit l'équivalent de 8 à 10 contrats B2B réguliers). Sources : FEP (Fédération des Entreprises de Propreté, 2023), INSEE (Démographie des entreprises et établissements tertiaires, 2022).

En visant un taux de pénétration ultra-prudent de **0,35 %** sur le cœur de cible local estimé (ménages aisés et parcs de bureaux de proximité), le volume d'affaires directement adressable s'établit à environ

73 k€ pour la première année d’exploitation. Cette projection est en adéquation avec les objectifs initiaux de facturation, validant le potentiel commercial d’une structure légère à frais fixes maîtrisés.

Tendances clés

Le secteur traverse une phase de structuration marquée par une professionnalisation accrue. D’une part, le marché des particuliers est soutenu par l’avantage fiscal du crédit d’impôt, désensibilisant la demande au prix (tarif standard de 25 € à 35 € de l’heure). D’autre part, le segment professionnel valorise la flexibilité et la réactivité, le facility management multiservices représentant à lui seul 25,6 Md€ en France (Workplace Magazine, 2 026). La flexibilisation de la main-d’œuvre via la sous-traitance permet aux nouveaux entrants d’absorber la volatilité de la demande sans alourdir le bilan.

Cible & personas

Le modèle économique de Clean+ s’articule autour de deux typologies de clients distinctes. En B2B, la cible couvre les TPE/ PME et les directions de l’environnement de travail (bureaux, espaces de coworking, cabinets libéraux) situés en petite couronne, avec une tarification horaire comprise entre 40 € et 50 € ou des forfaits récurrents. En B2C, la cible vise les ménages urbains actifs (CSP+), bénéficiant d’un fort pouvoir d’achat et recherchant des prestations d’entretien régulier à domicile, optimisées par l’avance immédiate du crédit d’impôt.

Concurrents

Un relevé de terrain identifie une pression concurrentielle structurellement forte, avec 254 établissements actifs enregistrés sur la seule commune de Levallois-Perret. Cet environnement dense oblige à une excellence opérationnelle immédiate.

CONCURRENT	POSITIONNEMENT	FORCE	FAIBLESSE
Isor Exploitation	B2B Grands comptes	Assise financière et capacité de déploiement	Peu agile pour les TPE/PME locales
Société René Julien	Acteur historique (créé en 1974)	Forte notoriété locale et ancrage de longue date	Image potentiellement vieillissante
Action Maintenances Services	Multiservices de proximité	Structure à taille humaine, flexibilité	Capacité d'intervention limitée

CONCURRENT	POSITIONNEMENT	FORCE	FAIBLESSE
			en volume
Eurolys (Clichy)	Nettoyage tertiaire	Proximité géographique immédiate	Offre standardisée

Le créneau libre réside dans une offre hybride agile, capable d’adresser les particuliers avec un service premium défiscalisé tout en proposant aux TPE/PME locales une flexibilité contractuelle que les majors du facility management ne peuvent garantir.

Opportunités

L’opportunité majeure de Clean+ réside dans son modèle d’exploitation basé sur la sous-traitance, limitant les coûts fixes et le risque social inhérent au salariat traditionnel dans le nettoyage. La géographie d’implantation (Levallois-Perret, La Défense) offre une concentration unique de cibles B2B et B2C solvables. Par ailleurs, la digitalisation des processus de planification et de facturation permet d’assurer un suivi opérationnel rigoureux, constituant un levier de différenciation décisif face aux acteurs historiques moins numérisés.

Offre et proposition de valeur

Proposition de valeur unique

Clean+ délivre un service de nettoyage fiable, récurrent et flexible pour les bureaux et les particuliers, avec une tarification lisible, une couverture locale ciblée et un avantage fiscal pour le B2C.

Produits / services

L'offre repose sur **deux sources de revenus uniquement**, structurées pour maximiser la récurrence et la visibilité commerciale.

- **Nettoyage bureaux (B2B) - horaire** : prestations régulières pour petites et moyennes surfaces de bureaux, avec interventions planifiées en semaine et possibilité de forfait mensuel pour les besoins récurrents.
- **Entretien à domicile (B2C) - horaire** : prestations régulières ou ponctuelles chez les particuliers, avec un positionnement accessible grâce au crédit d'impôt.

Le mix d'activité visé en année 1 est équilibré :

- **Nettoyage bureaux (B2B) - horaire** : 43 200 €, soit 55 % du chiffre d'affaires.
- **Entretien à domicile (B2C) - horaire** : 36 000 €, soit 45 % du chiffre d'affaires.

Cette structuration présente trois atouts :

- sécuriser une base de revenus récurrents via les bureaux ;
- lisser l'activité avec les particuliers ;
- conserver une structure de coûts flexible grâce à la sous-traitance.

Grille tarifaire

OFFRE	PRIX	CIBLE
Nettoyage bureaux (B2B) - horaire	45 € / heure	Bureaux à Levallois-Perret, La Défense, Clichy
Entretien à domicile (B2C) - horaire	30 € / heure	Particuliers à pouvoir d'achat élevé

Le positionnement tarifaire est **standard à premium**. Il reste aligné sur le marché local, tout en intégrant la densité économique de la zone et le niveau d'exigence attendu sur la fiabilité d'exécution.

Bénéfices clients

- Continuité de service grâce à une organisation souple et à un recours piloté à des prestataires externes.
- Offre simple à comprendre : **deux prestations, deux niveaux tarifaires**, usage immédiat.
- Réponse adaptée aux besoins récurrents des bureaux, avec interventions régulières et visibilité budgétaire.
- Accès facilité au service pour les particuliers grâce à un tarif de **30 €** / heure et à l'avantage du crédit d'impôt.
- Proximité géographique sur un secteur dense — Levallois-Perret, La Défense, Clichy — limitant les temps de trajet et favorisant la réactivité.
- Positionnement qualité-prix cohérent pour une clientèle B2B et B2C recherchant fiabilité, simplicité et régularité.

Business model

Sources de revenus

Le chiffre d'affaires repose sur 2 sources strictement complémentaires : les bureaux en B2B pour sécuriser la récurrence, et l'entretien à domicile en B2C pour lisser le planning et optimiser le taux d'occupation.

SOURCE	PRIORITÉ	% DU CA ESTIMÉ
Nettoyage bureaux (B2B) - horaire	Priorité 1	55 %
Entretien à domicile (B2C) - horaire	Priorité 2	45 %

Le mix visé est équilibré, avec un chiffre d'affaires annuel de 79 200 € la première année. Le B2B constitue le socle de visibilité ; le B2C apporte un relais de volume, soutenu par le crédit d'impôt.

Structure de coûts

La structure de coûts est majoritairement variable. Ce modèle limite le point mort opérationnel et préserve la flexibilité de montée en charge.

- Rémunération des prestataires et sous-traitants : 40 % du chiffre d'affaires.
- Produits d'entretien et consommables : 5 % du chiffre d'affaires.
- Déplacements et carburant : 5 % du chiffre d'affaires.
- Rémunération du dirigeant : 1 500 € bruts par mois, soit 18 000 € par an.
- Charges fixes mensuelles : assurance 60 €, logiciel 50 €, acquisition 200 €, expert-comptable 130 €, domiciliation/coworking 100 €, frais bancaires 30 €, utilitaire en location longue durée 350 €.

Les charges fixes représentent 920 € par mois, soit 11 040 € par an hors rémunération du dirigeant. Le modèle exige donc une discipline forte sur le taux de sous-traitance et la productivité des tournées.

Canaux d'acquisition

L'acquisition combine prospection locale directe et visibilité numérique ciblée sur les zones à forte

densité tertiaire et résidentielle des Hauts-de-Seine.

- Prospection directe auprès des bureaux à Levallois-Perret, La Défense et Clichy.
- Référencement local et campagnes Google Ads sur requêtes de proximité.
- Distribution de flyers ciblés dans les immeubles résidentiels à fort pouvoir d'achat.
- Prescription et recommandation client, levier clé dans un métier de confiance.

L'objectif est de convertir rapidement des contrats récurrents en **B2B** et des prestations régulières en **B2C**, avec un coût d'acquisition maîtrisé de **200 €** par mois au démarrage.

Partenaires et ressources clés

L'exécution repose sur un noyau léger, appuyé par des partenaires opérationnels et des outils simples de pilotage.

- Prestataires externes et sous-traitants qualifiés, mobilisés selon le niveau d'activité.
- Fournisseurs de produits et consommables d'entretien.
- Société de location longue durée pour l'utilitaire.
- Logiciel de planification et de facturation pour structurer les tournées et la relance client.
- Fondateur, qui pilote la vente, la planification, le contrôle qualité et la relation client.

Ce modèle est cohérent avec une SASU en lancement, un apport personnel de **5 000 €** et un budget de démarrage compris entre **5 000 €** et **15 000 €**.

Stratégie marketing

Positionnement

Clean+ se positionne comme un acteur de proximité du nettoyage **standard à premium**, centré sur la **fiabilité d'exécution**, la **récurrence des contrats** et une couverture ciblée des zones à forte densité de bureaux et de ménages solvables — **Levallois-Perret, La Défense et Clichy**.

Mix marketing 4P

- **Produit :**
 - Nettoyage de bureaux en B2B, en formule horaire à **45 €** ou au forfait récurrent.
 - Entretien à domicile en B2C à **30 €** de l'heure, en prestations régulières ou ponctuelles.
 - Engagements de service simples : ponctualité, qualité constante, interlocuteur unique, devis rapide sous **24 heures**.
- **Prix :**
 - Positionnement **standard à premium**, aligné marché.
 - B2B : priorité aux contrats récurrents pour sécuriser le chiffre d'affaires.
 - B2C : mise en avant du crédit d'impôt pour réduire le coût perçu par le client final.
- **Place :**
 - Zone de chalandise resserrée sur **3 pôles** : Levallois-Perret, La Défense, Clichy.
 - Déploiement local pour limiter les temps de trajet et préserver la marge.
 - Organisation souple via sous-traitance pour absorber les pics de demande sans alourdir la structure.
- **Promotion :**
 - Acquisition locale digitale et terrain.
 - Prospection directe des bureaux, référencement local, campagnes sponsorisées ciblées et diffusion de supports imprimés dans les zones résidentielles.
 - Réassurance systématique par devis clair, preuve d'assurance et avis clients dès les premières missions.

Canaux d'acquisition prioritaires

CANAL	COÛT ESTIMÉ	IMPACT ATTENDU
-------	-------------	----------------

CANAL	COÛT ESTIMÉ	IMPACT ATTENDU
Google Ads local sur requêtes « nettoyage bureaux » et « femme de ménage »	200 € / mois	Générer des demandes entrantes qualifiées sur la zone prioritaire dès les premières semaines
Fiche d'établissement Google et référencement local	0 € à 50 € / mois	Renforcer la visibilité locale et capter les recherches de proximité à fort taux d'intention
Prospection directe B2B auprès des bureaux et syndicats de petits immeubles tertiaires	100 € / mois	Convertir 2 à 4 rendez-vous mensuels et signer des contrats récurrents à plus forte valeur
Flyers ciblés dans immeubles résidentiels et commerces de quartier	100 € / mois	Déclencher les premiers essais B2C, puis transformer en récurrence sur les ménages satisfaits
Réseau local de prescripteurs – conciergeries, gardiens, agences immobilières	50 € / mois	Ouvrir un flux régulier de recommandations à coût d'acquisition limité

Plan 90 jours

- **Jalon 1 – Jours 1 à 30 :**
 - Finaliser l'identité commerciale, les supports de devis et la grille tarifaire.
 - Mettre en ligne une page simple avec formulaire de demande.
 - Activer la fiche Google, lancer les campagnes locales et préparer un fichier de prospection de **100** entreprises ciblées.
- **Jalon 2 – Jours 31 à 60 :**
 - Prospecter en direct les bureaux de Levallois-Perret, La Défense et Clichy.
 - Distribuer les flyers dans les zones résidentielles à fort pouvoir d'achat.
 - Obtenir les **5 à 10** premières missions, formaliser les retours clients et sécuriser les premiers avis.
- **Jalon 3 – Jours 61 à 90 :**

- Concentrer l'effort commercial sur les canaux les plus rentables.
- Transformer les prestations d'essai en contrats récurrents.
- Viser un socle commercial de **60 heures / mois** en B2B et **90 heures / mois** en B2C, cohérent avec l'objectif de chiffre d'affaires annuel de **64 800 €**.

Analyse SWOT

Forces

- Marché de la propreté résilient, à fréquence d'achat récurrente
- Double clientèle B2B et B2C, avec chiffre d'affaires réparti **50 % / 50 %**
- Zone d'implantation dense — Levallois-Perret, La Défense, Clichy — à fort pouvoir d'achat
- Structure de coûts flexible via sous-traitance, sans masse salariale opérationnelle fixe

Faiblesses

- Dépendance élevée aux sous-traitants — **60 %** du chiffre d'affaires
- Capacité commerciale et opérationnelle limitée à un fondateur seul
- Faible apport initial — **5 000 €** — pour absorber un démarrage plus lent
- Sensibilité de la marge aux déplacements, consommables et aléas de qualité

Opportunités

- Demande soutenue en nettoyage de bureaux sur un bassin tertiaire majeur
- Attractivité du crédit d'impôt pour l'entretien à domicile en B2C
- Potentiel de récurrence élevé sur les bureaux au forfait et les particuliers réguliers
- Montée en puissance progressive du chiffre d'affaires — **64 800 €** visés en année 1

Menaces

- Concurrence locale dense, avec pression sur les prix en B2B comme en B2C
- Risque de défaillance ou d'instabilité des sous-traitants sur la qualité de service
- Hausse possible des coûts de carburant, de produits et de location utilitaire
- Allongement des cycles de décision et de paiement des clients professionnels

Roadmap 12 mois

T1 (mois 1-3)

JALONS	KPI
Finaliser le socle opérationnel et commercial	Immatriculation active, assurance RC Pro souscrite, outils de planification et facturation déployés avant la fin du mois 1
Structurer le réseau de production sous-traitée	3 à 5 prestataires référencés, testés et contractualisés avant la fin du mois 2
Lancer l'acquisition locale sur les zones Levallois-Perret, La Défense et Clichy	100 prospects B2B contactés, 150 contacts B2C générés, budget commercial tenu à 200 € / mois
Signer les premiers contrats récurrents	2 clients B2B récurrents et 8 clients B2C actifs avant la fin du mois 3

T2 (mois 4-6)

JALONS	KPI
Stabiliser la production récurrente	Taux de réalisation des prestations supérieur à 95 % sur le trimestre
Atteindre le rythme commercial intermédiaire	Chiffre d'affaires mensuel de 4 500 € à 5 000 € à la fin du mois 6
Équilibrer le portefeuille entre B2B et B2C	Répartition du chiffre d'affaires proche de 50 % B2B et 50 % B2C
Encadrer les coûts variables	Coûts variables maintenus à 70 % du chiffre d'affaires maximum

T3 (mois 7-9)

JALONS	KPI
Accélérer la montée en charge commerciale	4 à 5 clients B2B récurrents actifs et 15 à 18 clients B2C réguliers à la fin du mois 9
Atteindre le régime de croisière prévu au prévisionnel	60 heures mensuelles en nettoyage de bureaux (B2B) et 90 heures mensuelles en entretien à domicile (B2C)
Renforcer la qualité de service	Taux de réclamation inférieur à 3 % des interventions
Sécuriser la continuité d'exploitation	1 prestataire de secours qualifié supplémentaire intégré au réseau

T4 (mois 10-12)

JALONS	KPI
Atteindre l'objectif annuel de chiffre d'affaires	Chiffre d'affaires cumulé de 64 800 € à la fin du mois 12
Consolider la rentabilité d'exploitation	Charges fixes tenues à 920 € / mois et rémunération dirigeant maintenue à 1 500 € brut mensuel
Fidéliser la clientèle récurrente	Taux de reconduction supérieur à 80 % sur les contrats récurrents arrivant à échéance
Préparer l'exercice suivant	Plan commercial année 2 validé avec objectif de croissance de 40 %

Points de pilotage transverses

- Prioriser les contrats récurrents — plus lisibles pour la banque et plus rentables à piloter.
- Concentrer l'effort commercial sur les micro-zones à forte densité de bureaux et à fort pouvoir d'achat.
- Piloter chaque mois trois indicateurs clés : chiffre d'affaires, taux d'occupation des prestataires et niveau de réclamation.

- Protéger la marge par une discipline stricte sur la sous-traitance, les consommables et les déplacements.

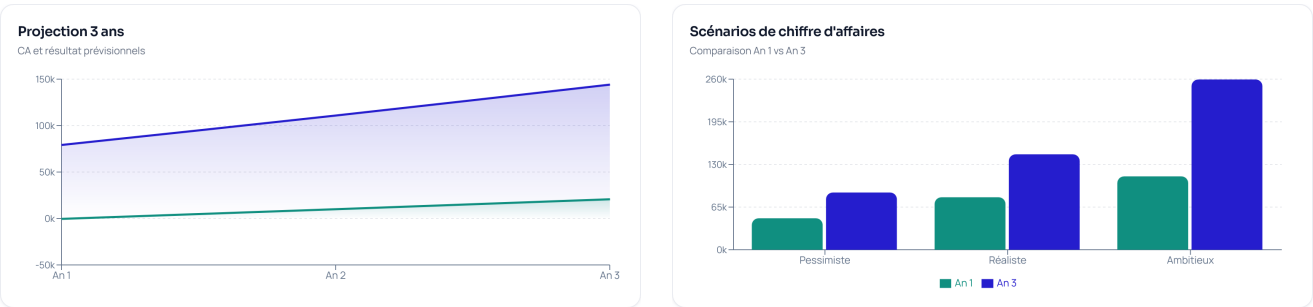
Prévisionnel financier

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

Synthèse 3 ans

Indicateur	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	79 200 €	110 880 €	144 144 €
Charges totales	79 599 €	100 901 €	123 442 €
Résultat	-399 €	9 979 €	20 702 €

Projections et scénarios



Structure de coûts et seuil de rentabilité



Scénarios prévisionnels

Scénario	CA An 1	CA An 3	Résultat An 1	Résultat An 3
Pessimiste	47 952 €	87 273 €	-19 459 €	-11 845 €
Réaliste	79 920 €	145 454 €	1 320 €	25 973 €
Ambitieux	111 888 €	259 580 €	17 304 €	83 036 €

Sources de revenus

Source	Prix moyen	Volume / mois	CA annuel
Nettoyage bureaux (B2B) - horaire	45 €	80	43 200 €
Entretien à domicile (B2C) - horaire	30 €	100	36 000 €

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 B2B appliquée : creux d'août et de fin juillet, reprise soutenue de septembre à novembre.
- Répartition mensuelle retenue (100 % = mois moyen) : janv. 100 % · févr. 105 % · mars 110 % · avr. 105 % · mai 105 % · juin 105 % · juil. 75 % · août 60 % · sept. 110 % · oct. 115 % · nov. 110 % · déc. 100 %.

Charges fixes

Poste	Catégorie	Mensuel	Annuel
Assurance RC Pro et locaux	Assurance	60 €	720 €
Logiciel de planification et facturation	Logiciels	50 €	600 €
Acquisition en ligne (Google Ads, flyers locaux)	Marketing	200 €	2 400 €

Poste	Catégorie	Mensuel	Annuel
Expert-comptable (forfait sasu)	Comptabilité	130 €	1 560 €
Domiciliation et espace de coworking (poste nomade)	Loyer	100 €	1 200 €
Tenue de compte pro et commission carte	Frais bancaires	30 €	360 €
Loyer mensuel LLD utilitaire	Location de véhicule	350 €	4 200 €

Charges variables

Poste	Base	% du CA	Mensuel fixe
Rémunération des prestataires et sous-traitants	% du CA	40.0 %	-
Renouvellement produits d'entretien et consommables	% du CA	5.0 %	-
Frais de déplacement et carburant	% du CA	5.0 %	-

Équipe et salaires

Poste	Nb	Brut mensuel	Mois / an	Coût employeur annuel
Dirigeant (président sasu)	1	1 500 €	12	27 000 €

Investissements de départ

Poste	Catégorie	Priorité	Montant
Matériel de nettoyage professionnel (aspirateurs, autolaveuses)	Matériel	haute	2 500 €

Poste	Catégorie	Priorité	Montant
Création site web et identité visuelle	Communication	haute	1 500 €
Frais de création de la SASU et annonces légales	Juridique	haute	1 000 €
Premier loyer majoré pour LLD utilitaire	Véhicule	moyenne	1 500 €
Stock initial de produits d'entretien écologiques	Stock	haute	500 €

Sources de financement

Source	Type	Date prévue	Montant
Apport personnel du fondateur	Apport personnel	Mois 1	5 000 €
Prêt bancaire (création)	Prêt bancaire	Mois 1	15 000 €

Synthèse trésorerie

Indicateur	Valeur
Total financements	20 000 €
Total investissements	7 000 €
Burn mensuel	212 €
Runway estimée	61 mois
Besoin de financement	0 €
ROI 3 ans	560 %

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

Poste	An 1	An 2	An 3
Chiffre d'affaires	79 200 €	110 880 €	144 144 €
- Charges variables	-39 600 €	-55 440 €	-72 072 €
Marge sur coûts variables	39 600 €	55 440 €	72 072 €
- Charges fixes	-11 040 €	-12 144 €	-13 358 €
- Salaires chargés	-27 000 €	-29 700 €	-32 670 €
EBE	1 560 €	13 596 €	26 044 €
- Dotations amortissements (5 ans)	-1 400 €	-1 400 €	-1 400 €
Résultat d'exploitation (REX)	160 €	12 196 €	24 644 €
- Intérêts d'emprunt	-559 €	-456 €	-289 €
Résultat avant impôt (RCAI)	-399 €	11 740 €	24 355 €
- Impôt sur les sociétés	-0 €	-1 761 €	-3 653 €
Résultat net	-399 €	9 979 €	20 702 €

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)	919 €	3 046 €	4 184 €	5 471 €	5 931 €	6 321 €	6 390 €	5 563 €	6 068 €	9 241 €	9 930 €	10 160 €	73 224 €
TVA collectée (10.0 %)	92 €	305 €	418 €	547 €	593 €	632 €	639 €	556 €	607 €	924 €	993 €	1 016 €	7 322 €
Apports en capital	5 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	5 000 €
Prêts bancaires débloqués	15 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	15 000 €
Subventions	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Total encaissements	21 011 €	3 350 €	4 602 €	6 018 €	6 524 €	6 953 €	7 029 €	6 119 €	6 675 €	10 165 €	10 923 €	11 176 €	100 546 €
Achats & charges variables (HT)	0 €	1 379 €	1 810 €	2 655 €	2 896 €	3 103 €	3 276 €	3 034 €	2 276 €	4 551 €	4 758 €	5 379 €	35 118 €
TVA déductible sur achats (20.0 %)	0 €	276 €	362 €	531 €	579 €	621 €	655 €	607 €	455 €	910 €	952 €	1 076 €	7 024 €
Charges fixes	920 €	920 €	920 €	920 €	920 €	920 €	920 €	920 €	920 €	920 €	920 €	920 €	11 040 €
Salaires chargés	2 250 €	2 250 €	2 250 €	2 250 €	2 250 €	2 250 €	2 250 €	2 250 €	2 250 €	2 250 €	2 250 €	2 250 €	27 000 €
Intérêts d'emprunt	0 €	56 €	55 €	54 €	53 €	52 €	51 €	50 €	49 €	48 €	46 €	45 €	559 €
Remboursement capital emprunt	0 €	286 €	287 €	288 €	289 €	290 €	291 €	292 €	293 €	294 €	296 €	297 €	3 203 €
TVA à reverser (collectée -	0 €	0 €	29 €	56 €	16 €	14 €	11 €	0 €	0 €	152 €	14 €	41 €	333 €

Poste	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total
déductible)													
Investissements (HT)	7 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	7 000 €
TVA déductible sur investissements (20.0 %)	1 400 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	1 400 €
Impôt sur les sociétés (estimé)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Total décaissements	11 570 €	5 167 €	5 713 €	6 754 €	7 004 €	7 250 €	7 454 €	7 153 €	6 243 €	9 125 €	9 236 €	10 008 €	92 677 €
Solde mensuel	9 441 €	-1 817 €	-1 111 €	-736 €	-480 €	-296 €	-425 €	-1 034 €	432 €	1 039 €	1 687 €	1 168 €	7 869 €
Trésorerie cumulée (fin de mois)	9 441 €	7 625 €	6 513 €	5 777 €	5 297 €	5 001 €	4 576 €	3 542 €	3 974 €	5 013 €	6 701 €	7 869 €	7 869 €

Point bas : mois 8 (3 542 €) – Besoin de financement complémentaire : 0 €

Bilan prévisionnel — An 1 / An 2 / An 3

ACTIF	An 1	An 2	An 3
Immobilisations brutes	7 000 €	7 000 €	7 000 €
- Amortissements cumulés	-1 400 €	-2 800 €	-4 200 €
Immobilisations nettes	5 600 €	4 200 €	2 800 €
Stocks	0 €	0 €	0 €
Créances clients (TTC)	6 574 €	6 776 €	8 809 €
TVA déductible	1 733 €	0 €	0 €
Disponibilités (trésorerie)	7 869 €	19 960 €	39 874 €
TOTAL ACTIF	21 776 €	30 936 €	51 483 €

PASSIF	An 1	An 2	An 3
Capital / apports	5 000 €	5 000 €	5 000 €
Report à nouveau	0 €	-399 €	9 580 €
Résultat net de l'exercice	-399 €	9 979 €	20 702 €
Total capitaux propres	4 601 €	14 580 €	35 281 €
Emprunts bancaires (capital restant dû)	11 797 €	7 837 €	4 006 €
Dettes fournisseurs (TTC)	5 379 €	6 758 €	8 543 €
Dettes fiscales & sociales	0 €	1 761 €	3 653 €
TOTAL PASSIF	21 776 €	30 936 €	51 483 €

Indicateurs d'équilibre	An 1	An 2	An 3
-------------------------	------	------	------

Indicateurs d'équilibre	An 1	An 2	An 3
Fonds de roulement (FR)	10 797 €	18 217 €	36 487 €
Besoin en fonds de roulement (BFR)	2 929 €	-1 743 €	-3 387 €
Trésorerie nette (FR – BFR)	7 869 €	19 960 €	39 874 €

Besoin de financement

Montant total demandé

Le besoin total s'établit à 20 000 €. Il correspond au point bas réel de trésorerie au mois 8, en intégrant les flux d'exploitation et les engagements financiers.

Il est financé par 20 000 € de ressources prévues. Les ressources couvrent le besoin, avec un excédent de 3 542 €.

Utilisation des fonds

POSTE	MONTANT	%
Matériel de nettoyage professionnel (aspirateurs, autolaveuses)	2 500 €	12,5 %
Création site web et identité visuelle	1 500 €	7,5 %
Frais de création de la SASU et annonces légales	1 000 €	5,0 %
Premier loyer majoré pour LLD utilitaire	1 500 €	7,5 %
Stock initial de produits d'entretien écologiques	500 €	2,5 %
Trésorerie de démarrage	13 000 €	65,0 %

Total des besoins : 20 000 €

Sources de financement envisagées

SOURCE	TYPE	MONTANT
--------	------	---------

SOURCE	TYPE	MONTANT
Apport personnel du fondateur	apport	5 000 €
Prêt bancaire (création)	Prêt	15 000 €

Total des ressources : 20 000 €

Retombées attendues

- Atteindre un chiffre d'affaires de **79 200 €** dès la première année, porté par deux activités récurrentes : nettoyage de bureaux B2B et entretien à domicile B2C.
- Structurer un modèle léger avec **1** dirigeant et un recours à la sous-traitance, afin d'absorber la montée en charge sans alourdir immédiatement la base fixe.
- Franchir un cap de rentabilité après une première année proche de l'équilibre, avec un résultat projeté à **9 979 €** en année **2** puis **20 702 €** en année **3**.

Conclusion

Clean+, positionné sur le secteur Nettoyage et propreté, ancré à Hauts-de-Seine (Levallois-Perret, La Défense, Clichy), au stade « je lance mon projet prochainement », ressort de cette analyse comme un projet solide, avec un score global de viabilité de 72/100. Projet solide dans le secteur Nettoyage et propreté à Hauts-de-Seine (Levallois-Perret, La Défense, Clichy) : marché bien ciblé, financement maîtrisé. Vigilance sur rentabilité initiale fragile.

Les points d'appui les plus nets se situent côté marché (85/100) et financement (83/100), tandis que la vigilance porte principalement sur rentabilité (50/100).

Le chiffre d'affaires évolue de 79 200 € en année 1 à 144 144 € en année 3 (+82 % sur trois ans), avec un résultat de première année déficitaire (-399 €), le temps que le modèle atteigne son régime de croisière et un résultat de 20 702 € en année 3. Le seuil de rentabilité s'atteint autour de 175 clients/mois (77 280 € 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 7 000 €, couverts par 20 000 € de financements mobilisés, ce qui sécurise le plan de trésorerie prévu.

Les prochaines étapes prioritaires consistent à optimiser la structure de coûts et le mix prix pour améliorer la marge dès l'année 1. 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 : 72/100 (Solide)
- Chiffre d'affaires année 1 : 79 200 € — année 3 : 144 144 €
- Résultat année 1 : -399 € — année 3 : 20 702 €
- Seuil de rentabilité : 175 clients/mois (77 280 €/an)
- Trésorerie projetée : supérieure à 99 mois
- Investissements : 7 000 € — Financements mobilisés : 20 000 €