



Doigt de Fée



PRÉPARÉ PAR

Orient Express

orientexpress92300@gmail.com



getplani.fr

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	21
Besoin de financement	30
Conclusion	32

Cockpit du projet

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



Executive summary

Vision et problème

À Levallois-Perret, la clientèle CSP+ recherche des prestations ongulaires irréprochables, régulières et discrètes. L’offre locale est fragmentée et rarement standardisée sur l’excellence technique. Le besoin est clair : une exécution sans compromis, des protocoles d’hygiène stricts et une expérience réellement premium.

Solution

Doigt de Fée déploie une onglerie de luxe spécialisée en manucure russe, avec 3 postes de travail. La promesse repose sur la maîtrise des gestes techniques, la précision du rendu et la tenue, soutenues par des consommables haut de gamme. L’équipe est dimensionnée dès l’ouverture : 3 personnes — fondatrice et 2 expertes russes.

Marché cible

Le salon cible des résidentes actives et exigeantes de Levallois- Perret, à forte fréquence de consommation. La zone combine densité, pouvoir d’achat et proximité bureaux, favorables à une récurrence élevée. Le positionnement prix « luxe / haut de gamme » est cohérent avec les usages locaux et la recherche de qualité.

Modèle économique

Le chiffre d’affaires provient quasi exclusivement des prestations de soins ongulaires premium.

INDICATEUR	HYPOTHÈSE
Ticket moyen	90 €
Volume mensuel	220 à 250 prestations
Chiffre d'affaires cible	20 000 € à 22 500 € / mois
Capacité	3 postes

Structure de coûts prioritaire à piloter :

- Masse salariale – 2 employées spécialisées.
- Loyer à Levallois-Perret – emplacement premium en cours de recherche.
- Consommables haut de gamme – qualité et conformité sanitaire.

Ambition chiffrée à 3 ans

Objectif : atteindre un fonctionnement stabilisé et rentable, avec une montée en charge progressive du volume et de la récurrence.

HORIZON	CAPACITÉ ET ACTIVITÉ	CHIFFRE D'AFFAIRES
Année 1	Montée en charge vers 220 prestations / mois	240 000 € à 270 000 € / an
Année 2	Stabilisation vers 240 prestations / mois	260 000 € à 290 000 € / an
Année 3	Pleine exploitation vers 250 prestations / mois	270 000 € à 300 000 € / an

Le projet est porté par une SARL déjà créée et un budget de lancement de 100 000 €, avec un besoin de financement bancaire aligné sur l’aménagement, l’équipement, le besoin en fonds de roulement et le démarrage commercial.

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

Levallois-Perret concentre une clientèle CSP+ en attente d'une manucure irréprochable, rapide et durable. Le marché local est porté par des résidentes et actives à fort pouvoir d'achat, sensibles à l'hygiène, la technicité et l'expérience. Doigt de Fée capte cette demande avec une spécialisation nette — manucure russe — et un positionnement luxe cohérent avec la zone.

Quoi : l'offre et la proposition de valeur

Une ongleserie de luxe centrée sur la manucure russe, au ticket moyen de 90 €, avec une expérience client premium. L'offre est structurée pour délivrer un résultat très soigné (préparation, finition, tenue), dans un cadre haut de gamme. Capacité pensée dès l'origine pour la performance opérationnelle — **3 postes de travail** — et une exécution par une équipe experte (fondatrice + **2 employées** russes).

Comment : modèle, exécution, prévisionnel

Modèle 100 % prestations, avec un objectif de 220 à 250 soins par mois pour 20 000 € à 22 500 € de chiffre d'affaires mensuel. L'acquisition repose sur la visibilité locale (référencement, partenariats de quartier, recommandations) et une politique de rétention (qualité, régularité, rebooking). Les coûts clés sont pilotés dès le départ — masse salariale (**2 employées**), loyer à Levallois, consommables haut de gamme — dans une enveloppe d'investissement initiale de **100 000 €** (local, travaux, équipement, démarrage).

Quand : jalons, lancement et objectifs

Projet en phase de lancement — SARL créée, local en recherche à Levallois-Perret. À **6 mois** : signature du bail, travaux, ouverture et montée en charge vers **200** prestations mensuelles. À **12 mois** : régime de croisière à **220 à 250** prestations et **20 000 € à 22 500 €** de CA mensuel. À **24 mois** : optimisation du planning, hausse du taux de remplissage et consolidation de la rentabilité ; objectif à **3 ans** : **300 000 € à 330 000 €** de chiffre d'affaires annuel (à site constant).

Présentation du projet

Genèse

« Doigt de Fée » naît d’une opportunité claire : une demande soutenue pour des prestations onguaires haut de gamme, avec un niveau d’exigence technique rarement standardisé. Le projet capitalise sur une expertise russe reconnue – manucure russe – et un modèle opérationnel simple autour de 3 postes de travail.

Mission

Délivrer une manucure russe irréprochable, dans un cadre premium, avec des protocoles stricts et des consommables haut de gamme. Assurer une expérience client fluide – prise de rendez-vous, accueil, hygiène, résultat – cohérente avec un ticket moyen de 90 €.

Vision

Devenir une adresse de référence à Levallois- Perret pour une clientèle CSP+, résidente et active, recherchant régularité, précision et confort. Atteindre un rythme de 220 à 250 prestations par mois, soit 20 000 € à 22 500 € de chiffre d’affaires mensuel, tout en préservant la qualité d’exécution.

INDICATEUR CLÉ	CIBLE
Ticket moyen	90 €
Volume mensuel	220 à 250 prestations
Chiffre d’affaires mensuel	20 000 € à 22 500 €
Capacité d’accueil	3 postes

Équipe & forme juridique

Le projet est porté par une équipe de 3 personnes : la fondatrice et 2 employées russes, cœur de l’expertise technique. La structure juridique est déjà créée sous forme de SARL, permettant d’encadrer l’exploitation, l’embauche et la relation bancaire.

Localisation

Implantation recherchée à Levallois- Perret, zone à fort pouvoir d'achat, cohérente avec un positionnement luxe / haut de gamme. Le choix du local vise à sécuriser un loyer soutenable face aux coûts structurants – masse salariale (2 employées) et consommables premium – tout en maximisant la visibilité et l'accessibilité.

Analyse de marché

Taille du marché

Le marché pertinent se situe à l'intersection de l'esthétique (instituts) et des services de manucure/onglerie, avec une forte composante locale (dépense de proximité, fréquence élevée).

- **TAM (France)** — Dépenses en « soins de beauté » (coiffure et soins esthétiques, incluant une partie des prestations d'onglerie) : **plusieurs milliards d'euros par an** (ordre de grandeur macro). Source recommandée pour chiffrage bancaire : comptes nationaux et consommation des ménages « soins personnels » (INSEE, dernières séries disponibles).
 - **SAM (Île-de-France / Hauts-de-Seine)** — Part de la consommation et du tissu d'établissements concentrée dans les zones urbaines denses et à hauts revenus. Les Hauts-de-Seine figurent structurellement parmi les départements à fort niveau de vie (INSEE, 2 022-2 024 selon indicateurs). Le SAM se calibre via : (i) nombre d'établissements d'esthétique locaux, (ii) dépenses « soins personnels » par ménage et structure socio-démographique.
 - **SOM (zone de chalandise Levallois-Perret)** — Marché capturable à 10–15 minutes à pied/transport, dépendant de la densité CSP+ et de la concurrence directe (instituts, bars à ongles, indépendantes). L'estimation se construit par observation terrain (comptage des points de vente, volumes de rendez-vous, niveaux de prix affichés) — sans chiffre unique public consolidé.
- > Point de méthode (banque) : privilégier un cadrage « top-down » (INSEE / Eurostat pour la dépense) + « bottom-up » (densité d'acteurs et prix observés) pour sécuriser le dimensionnement local.

Tendances clés

- Montée en gamme des services de beauté en zones métropolitaines : recherche d'expérience, d'hygiène, de technicité, de résultats durables.
- Professionnalisation et spécialisation : progression des techniques (dont « manucure russe ») et de la formation, avec différenciation par protocole.
- Digitalisation de la prise de rendez-vous : généralisation des plateformes et de la réservation en ligne, améliorant la transparence prix/avis et intensifiant la concurrence locale.
- Sensibilité accrue aux normes d'hygiène et de sécurité : attente de stérilisation, traçabilité des outils, produits conformes UE.
- Polarisation du marché : cohabitation d'une offre « express » à prix bas et d'une offre premium (temps plus long, technicité, produits haut de gamme).

Cible & personas

Levallois-Perret est une commune dense, tertiaire et à niveau de vie élevé (INSEE, 2 022–2 024 selon indicateurs). La demande est tirée par la fréquence (entretien mensuel) et la proximité domicile/bureau.

Personas (marché local) :

- « Cadre tertiaire » : 30–50 ans, travaille à La Défense/Neuilly/Paris, forte contrainte de planning, achat orienté fiabilité et créneaux.
- « Résidente CSP+ » : 35–60 ans, consommation régulière, arbitrage sur qualité, hygiène et tenue.
- « Événementiel » : 25–45 ans, achats ponctuels (mariage, shooting, soirée), forte exigence résultat.
- « Expat / clientèle internationale » : sensibilité aux standards premium, comparaison avec offres parisiennes.

Concurrents (3-5 cités)

Concurrence structurée autour de trois blocs : (i) chaînes et réseaux d’onglerie, (ii) instituts premium multi-soins, (iii) indépendantes spécialisées (souvent à domicile) et studios de manucure.

CONCURRENT	POSITIONNEMENT	FORCE	FAIBLESSE
OPI Nail Bar (Paris)	Premium « marque »	Notoriété produit, standardisation, emplacements	Moins « sur-mesure », expérience parfois perçue comme plus industrielle
Manucurist (Paris)	Premium / clean	Image « clean », cohérence marque, clientèle urbaine	Offre orientée marque, moins centrée sur la technicité « russe »
Nailsbar (réseau)	Milieu à premium	Couverture, process, RDV en ligne	Différenciation limitée, variabilité qualité selon équipes
Instituts multi-soins locaux (Levallois/ Neuilly)	Premium de proximité	Portefeuille clients, cross-selling (soins visage/corps)	Onglerie souvent non cœur de métier
Indépendantes spécialisées (domicile / studios)	Variable, souvent technique	Flexibilité, relationnel, expertise de niche	Capacité limitée, hétérogénéité hygiène/expérience,

CONCURRENT	POSITIONNEMENT	FORCE	FAIBLESSE
			faible visibilité

Opportunités

- Zone à fort pouvoir d’achat : capacité à soutenir un panier premium si la qualité perçue est démontrée (avis, protocole, hygiène).
- Marché encore peu « institutionnalisé » : fragmentation et hétérogénéité ouvrent un espace à des acteurs très rigoureux (process, stérilisation, ponctualité).
- Différenciation par technicité : la « manucure russe » répond à une recherche de finition et de tenue — segment premium.
- Effet de proximité bureau/domicile : Levallois combine résidentiel et tertiaire, favorable aux rendez-vous récurrents.

Indicateurs clés du marché

INDICATEUR	VALEUR	SOURCE
Poids des services dans la consommation effective des ménages	majoritaire (plus de la moitié)	INSEE, comptes nationaux (dernières séries)
Part des achats en ligne des services (tendance structurelle à la hausse)	en hausse sur longue période	Eurostat, économie numérique (dernières séries)
Niveau de vie médian — Hauts-de-Seine	parmi les plus élevés de France	INSEE, niveaux de vie (2022–2024 selon indicateurs)
Densité d’établissements de soins de beauté (code NAF 96.02B) exploitable par territoire	donnée disponible par commune/département	INSEE, base SIRENE (dernières séries)

Offre et proposition de valeur

Proposition de valeur unique

La référence de la manucure russe luxe à Levallois-Perret — précision technique, finition parfaite et tenue longue durée, dans une expérience client premium.

Produits / services

- Manucure russe luxe : préparation cuticules, mise en forme, finition haute précision.
- Gainage / renforcement : protection de l’ongle naturel, rendu net et durable.
- Pose de vernis semi-permanent premium : couleur et brillance, tenue optimisée.
- Dépose + soin : retrait maîtrisé, respect de l’ongle, routine de soin.
- Options de finition : French, baby-boomer, nail art sobre (sur demande).
- Expérience boutique : accueil sur rendez-vous, protocole d’hygiène renforcé, produits haut de gamme.

Grille tarifaire

OFFRE	PRIX	CIBLE
Manucure russe luxe (signature)	90 €	CSP+ recherchant une finition irréprochable
Manucure russe + gainage / renforcement	110 €	Clientes avec ongles fragiles ou cassants
Semi-permanent premium (avec préparation russe)	95 €	Actives souhaitant une tenue longue durée
Dépose + manucure soin	70 €	Clientes en transition ou en pause produits
Option French / baby-boomer	15 €	Clientes « classique chic »
Option nail art sobre (par ongle)	3 €	Personnalisation discrète

Bénéfices clients

- Résultat net et élégant — cuticules travaillées, contours parfaits.
- Tenue et résistance supérieures — réduction des éclats et des retouches.
- Respect de l'ongle naturel — dépose maîtrisée, protocoles non agressifs.
- Hygiène stricte — matériel stérilisé, consommables premium.
- Gain de temps — rendez-vous cadrés, qualité constante sur 3 postes.
- Positionnement luxe — service sur-mesure, confort et confidentialité.

Business model

Sources de revenus

SOURCE	PRIORITÉ	% DU CA ESTIMÉ
Prestations de manucure russe luxe (pose, gainage, semi-permanent, dépose)	1	85 %
Pédicure esthétique et soins complémentaires (sur réservation)	2	10 %
Vente de produits et accessoires premium (soins cuticules, huiles, entretien)	3	5 %

Structure de coûts

- Masse salariale : **2 employées** + charges — principal poste, piloté au taux d’occupation.
- Loyer et charges locatives à Levallois-Perret — contrainte fixe structurante.
- Consommables haut de gamme (gels, bases, limes, stérilisation) — variable par prestation.
- Marketing local, outils de réservation, assurances, comptabilité — coûts de support.

Canaux d’acquisition

- Référencement local (Google Business Profile), avis clients, visibilité « proximité ».
- Réseaux sociaux orientés preuve (avant/après, expertise manucure russe), prise de rendez-vous directe.
- Parrainage et réactivation : offres privées, cartes cadeaux, relances à **3 à 4** semaines.
- Partenariats de voisinage (commerces premium, salles de sport, coiffeurs) — échange de flux.

Partenaires & ressources clés

- Ressources clés : expertise technique russe, protocole qualité, expérience client premium, **3 postes**.

- Fournisseurs premium : marques professionnelles, matériel de stérilisation, gestion des stocks.
- Plateforme de réservation et paiement — réduction des no-shows, pilotage des créneaux.
- Banque et assureur : financement du lancement (**100 000 €**) et couverture RC pro/multirisque.

Stratégie marketing

Positionnement

Onglerie de luxe à Levallois-Perret, spécialisée en manucure russe, centrée sur la précision technique et une expérience client premium.

Mix marketing 4P

- **Produit** : manucure russe signature, renfort / gainage, vernis semi-permanent premium, finitions hautement soignées ; parcours client cadré (diagnostic, hygiène visible, conseil entretien) ; 3 postes de travail.
- **Prix** : panier moyen 90 € ; architecture « bon / mieux / excellent » avec options (nail art sobre, soins cuticules, réparation) ; politique d’acompte pour sécuriser le planning.
- **Place (distribution)** : salon à Levallois-Perret, zone CSP+ ; réservation en ligne et par téléphone ; amplitude horaire orientée actives (2 soirées + samedi).
- **Promotion** : visibilité locale, preuve sociale (avis), contenu avant/après, offres d’amorçage limitées dans le temps, programme de recommandation.

Canaux d’acquisition prioritaires

CANAL	COÛT ESTIMÉ	IMPACT ATTENDU
Fiche d’établissement Google (local) + avis	0 € (hors temps)	30 % à 40 % des nouveaux clients via requêtes locales ; accélération de la confiance par avis.
Instagram (contenu + messages)	300 € à 600 € / mois	20 % à 30 % des nouveaux clients ; valorisation du savoir-faire « avant / après ».
Publicités géolocalisées (Google/Meta)	800 € à 1 500 € / mois	40 à 70 réservations / mois en phase de lancement ; pilotage au coût par réservation.
Partenariats locaux premium	200 € à 500 € / mois	10 à 20 clientes / mois ;

CANAL	COÛT ESTIMÉ	IMPACT ATTENDU
(coiffeurs, spas, concept-stores)	(commissions, flyers)	clientèle qualifiée et récurrente.
Programme de parrainage	10 € à 15 € d'avantage / parrainage	15 % à 25 % des nouveaux clients à partir du mois 2 ; baisse du coût d'acquisition.
Plateformes de réservation (sélectif)	10 % à 20 % de commission	Remplissage des créneaux en heures creuses ; utile au démarrage, à réduire ensuite.

Plan 90 jours

- **Jours 1 à 15 – Pré-ouverture et base locale** : finaliser l'identité visuelle et la charte photo ; ouvrir la fiche Google ; produire 30 contenus (avant/après, hygiène, technique) ; structurer l'offre « signature » + options ; activer l'acompte ; objectif 50 pré-réservations.
- **Jours 16 à 45 – Lancement et accélération** : déployer publicités géolocalisées ; campagne d'ouverture sur 14 jours (créneaux limités) ; collecte systématique d'avis (objectif 50 avis à 4,8/5 et plus) ; mise en place parrainage ; objectif 180 à 200 prestations / mois.
- **Jours 46 à 90 – Stabilisation et rétention** : optimiser le planning (taux d'occupation cible 80 % à 90 %) ; relance automatisée à 21 jours pour le remplissage ; pack entretien (réservation du prochain rendez-vous en fin de prestation) ; partenariats locaux 3 à 5 ; objectif 243 prestations / mois (seuil de rentabilité) puis 250.

Analyse SWOT

Forces

- Expertise « manucure russe » — différenciation technique forte
- Positionnement luxe — panier moyen **90 €**
- Zone à fort pouvoir d'achat — Levallois-Perret
- Capacité optimisée — **3** postes, équipe **3** personnes

Faiblesses

- Local non sécurisé — dépendance à la signature du bail
- Seuil d'équilibre exigeant — **243** prestations/mois
- Coûts fixes élevés — loyer Levallois + masse salariale (**2** employées)
- Dépendance au savoir-faire — recrutement et rétention de profils qualifiés

Opportunités

- Marché premium résilient — demande de services experts et hygiène renforcée
- Montée en gamme des soins — ventes additionnelles (soins, renfort, nail art)
- Fidélisation et abonnement — récurrence sur base mensuelle
- Déploiement local — partenariats CSP+ (commerces luxe, salles de sport, hôtels)

Menaces

- Intensité concurrentielle — instituts et ongleries premium à proximité
- Pression sur les loyers — arbitrage surface / emplacement
- Sensibilité aux avis en ligne — réputation et acquisition client
- Risques RH — turnover, indisponibilités, conformité hygiène

Roadmap 12 mois

T1 (mois 1-3)

OBJECTIF	KPI
Sécuriser l'implantation à Levallois-Perret	Bail signé avant fin mois 2 ; loyer $\leq$ 3 500 €/mois ; surface 25 à 40 m ²
Finaliser l'outil de production « luxe » (3 postes)	3 postes opérationnels ; parcours client standardisé en 10 étapes ; 0 non-conformité d'hygiène lors de l'audit interne
Structurer l'équipe (fondatrice + 2 techniciennes)	2 embauches confirmées ; planning couvrant 6 j/7 ; 100 % des protocoles signés et maîtrisés
Lancer l'acquisition pré-ouverture	150 contacts qualifiés (liste d'attente) ; 50 rendez-vous pré-réservés ; note moyenne $\geq$ 4,8/5 sur les premiers avis

T2 (mois 4-6)

OBJECTIF	KPI
Atteindre le rythme de croisière initial	180 à 200 prestations/mois ; taux de remplissage $\geq$ 70 % ; panier moyen $\geq$ 90 €
Sécuriser la qualité « manucure russe »	Taux de retouche $\leq$ 3 % ; réclamation $\leq$ 2 % ; délai moyen par prestation $\leq$ 90 min (selon service)
Déployer la fidélisation premium	Taux de réachat à 60 jours $\geq$ 35 % ; 80 clientes actives récurrentes ; 1 offre d'abonnement/forfait lancée
Piloter la rentabilité au poste de travail	Marge brute mensuelle $\geq$ 12 % ; consommables $\leq$ 6 % du chiffre d'affaires ; productivité $\geq$ 2,5 prestations/poste/jour

T3 (mois 7-9)

OBJECTIF	KPI
Passer au seuil de rentabilité	≥ 243 prestations/mois ; chiffre d'affaires mensuel ≥ 20 000 € ; 0 mois déficitaire sur le trimestre
Optimiser la capacité (3 postes)	Taux de remplissage ≥ 80 % ; plages « heures de pointe » > 90 % ; 1 recrutement back-up (extra/ temps partiel) sécurisé
Accroître la recommandation locale	30 % des nouvelles clientes via parrainage ; 300 avis cumulés ; note ≥ 4,8/5
Renforcer l'offre à forte valeur	Part des prestations premium ≥ 35 % ; ticket moyen ≥ 95 € ; taux de vente additionnelle ≥ 20 %

T4 (mois 10-12)

OBJECTIF	KPI
Stabiliser la performance mensuelle	220 à 250 prestations/mois ; chiffre d'affaires mensuel 20 000 € à 22 500 € ; taux d'annulation < 5 %
Sécuriser la qualité et la conformité	2 audits internes/an ; 100 % traçabilité des produits ; 0 incident d'hygiène déclaré
Structurer le pilotage financier pour la banque	Reporting mensuel J+10 ; trésorerie ≥ 2 mois de charges ; plan de remboursement validé
Préparer l'étape suivante (montée en gamme / 2e point)	Étude d'opportunité finalisée ; 3 scénarios chiffrés ; décision go/no go avant fin mois 12

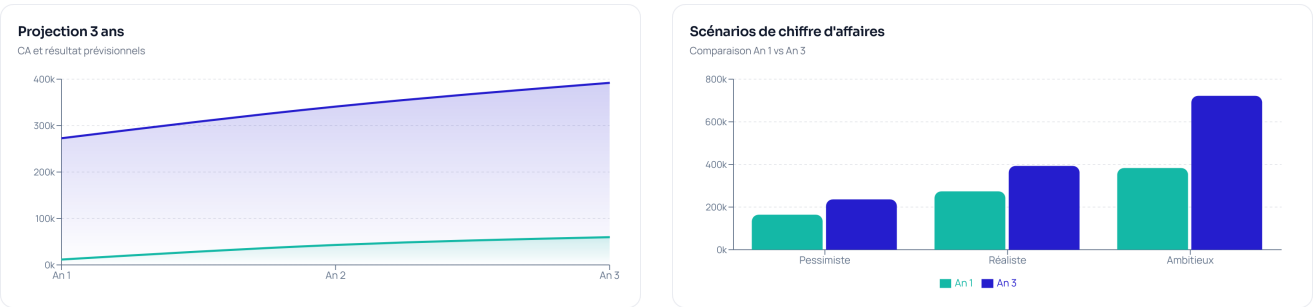
Prévisionnel financier

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

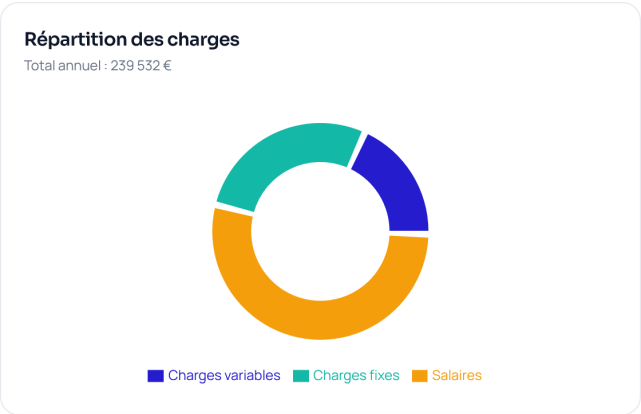
Synthèse 3 ans

Indicateur	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	272 700 €	340 875 €	392 006 €
Charges totales	261 007 €	297 788 €	332 161 €
Résultat	11 693 €	43 087 €	59 845 €

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	164 160 €	235 980 €	-74 278 €	-62 240 €
Réaliste	273 600 €	393 300 €	34 068 €	93 507 €
Ambitieux	383 040 €	722 030 €	125 998 €	369 641 €

Sources de revenus

Source	Prix moyen	Volume / mois	CA annuel
Prestations de manucure russe (Soin complet)	90 €	240	259 200 €
Vente de produits de soin (Retail)	25 €	45	13 500 €

Charges fixes

Poste	Catégorie	Mensuel	Annuel
Loyer commercial Levallois-Perret et charges	Loyer	3 200 €	38 400 €
Électricité et eau (consommation salon)	Énergie	250 €	3 000 €
Assurance RC Pro et locaux	Assurance	120 €	1 440 €
Réseaux sociaux et publicité locale (Ads/Print)	Marketing	800 €	9 600 €
Logiciel de réservation et encaissement (Planity)	Logiciels	100 €	1 200 €
Expertise comptable et juridique	Honoraires	350 €	4 200 €
Abonnement internet et mobile professionnel	Télécoms	60 €	720 €
Entretien et nettoyage quotidien des locaux	Maintenance	400 €	4 800 €

Charges variables

Poste	Base	% du CA	Mensuel fixe
Consommables et produits techniques (vernis, limes)	% du CA	12.0 %	-
Frais bancaires et commissions de paiement	% du CA	1.5 %	-
Coût d'achat des produits de revente (Marge 50%)	% du CA	2.5 %	-

Équipe et salaires

Poste	Nb	Brut mensuel	Coût employeur annuel
Experte en manucure russe (Salariée)	2	2 400 €	81 792 €
Fondatrice et directrice technique	1	2 800 €	47 712 €

Investissements de départ

Poste	Catégorie	Priorité	Montant
Aménagement intérieur et décoration luxe	Travaux	haute	55 000 €
Postes de travail, mobilier et fauteuils de soin	Matériel	haute	15 000 €
Matériel technique (ponceuses, lampes LED, stérilisateurs)	Matériel	haute	10 000 €
Premier stock de consommables et produits de vente	Stock	moyenne	5 000 €
Enseigne, site internet et lancement marketing	Communication	moyenne	8 000 €
Dépôt de garantie et frais de constitution	Juridique	haute	7 000 €

Sources de financement

Source	Type	Date prévue	Montant
Apport personnel fondatrice	Apport personnel	Mois 1	30 000 €
Prêt bancaire professionnel (aménagement)	Prêt bancaire	Mois 1	70 000 €

Synthèse trésorerie

Indicateur	Valeur
Total financements	100 000 €
Total investissements	100 000 €
Burn mensuel	-1 712 €
Runway estimée	> 99 mois
Besoin de financement	0 €
ROI 3 ans	197 %

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

Poste	An 1	An 2	An 3
Chiffre d'affaires	272 700 €	340 875 €	392 006 €
- Charges variables	-43 632 €	-54 540 €	-62 721 €
Marge sur coûts variables	229 068 €	286 335 €	329 285 €
- Charges fixes	-63 360 €	-69 696 €	-76 666 €
- Salaires chargés	-129 504 €	-142 454 €	-156 700 €

Poste	An 1	An 2	An 3
EBE	36 204 €	74 185 €	95 920 €
- Dotations amortissements (5 ans)	-20 000 €	-20 000 €	-20 000 €
Résultat d'exploitation (REX)	16 204 €	54 185 €	75 920 €
- Intérêts d'emprunt	-2 447 €	-2 402 €	-1 793 €
Résultat avant impôt (RCAI)	13 757 €	51 783 €	74 127 €
- Impôt sur les sociétés	-2 064 €	-8 696 €	-14 282 €
Résultat net	11 693 €	43 087 €	59 845 €

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)	9 469 €	14 244 €	18 040 €	21 103 €	22 116 €	22 231 €	23 083 €	24 195 €	26 537 €	28 213 €	29 382 €	27 748 €	266 360 €
TVA collectée (20.0 %)	1 894 €	2 849 €	3 608 €	4 221 €	4 423 €	4 446 €	4 617 €	4 839 €	5 307 €	5 643 €	5 876 €	5 550 €	53 272 €
Apports en capital	30 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	30 000 €
Prêts bancaires débloqués	0 €	70 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	70 000 €
Subventions	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Total encaissements	41 363 €	87 093 €	21 648 €	25 324 €	26 539 €	26 677 €	27 700 €	29 034 €	31 845 €	33 855 €	35 258 €	33 297 €	419 632 €
Achats & charges variables (HT)	0 €	1 976 €	2 371 €	3 043 €	3 478 €	3 557 €	3 557 €	3 735 €	3 913 €	4 347 €	4 565 €	4 743 €	39 285 €
TVA déductible sur achats (20.0 %)	0 €	395 €	474 €	609 €	696 €	711 €	711 €	747 €	783 €	869 €	913 €	949 €	7 857 €
Charges fixes	5 280 €	5 280 €	5 280 €	5 280 €	5 280 €	5 280 €	5 280 €	5 280 €	5 280 €	5 280 €	5 280 €	5 280 €	63 360 €
Salaires chargés	10 792 €	10 792 €	10 792 €	10 792 €	10 792 €	10 792 €	10 792 €	10 792 €	10 792 €	10 792 €	10 792 €	10 792 €	129 504 €
Intérêts d'emprunt	0 €	0 €	263 €	259 €	255 €	251 €	247 €	243 €	239 €	235 €	231 €	227 €	2 447 €

Poste	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Total
Remboursement capital emprunt	0 €	0 €	1 043 €	1 046 €	1 050 €	1 054 €	1 058 €	1 062 €	1 066 €	1 070 €	1 074 €	1 078 €	10 603 €
TVA à reverser (collectée - déductible)	0 €	0 €	854 €	3 134 €	3 612 €	3 728 €	3 735 €	3 905 €	4 092 €	4 525 €	4 773 €	4 963 €	37 320 €
Investissements (HT)	92 000 €	8 000 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	100 000 €
TVA déductible sur investissements (20.0 %)	18 400 €	1 600 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	20 000 €
Impôt sur les sociétés (estimé)	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
Total décaissements	126 472 €	28 043 €	21 076 €	24 163 €	25 162 €	25 373 €	25 380 €	25 764 €	26 164 €	27 119 €	27 628 €	28 032 €	410 376 €
Solde mensuel	-85 110 €	59 050 €	572 €	1 161 €	1 376 €	1 304 €	2 320 €	3 270 €	5 680 €	6 737 €	7 631 €	5 265 €	9 256 €
Trésorerie cumulée (fin de mois)	-85 110 €	-26 060 €	-25 488 €	-24 327 €	-22 950 €	-21 646 €	-19 327 €	-16 057 €	-10 376 €	-3 640 €	3 991 €	9 256 €	9 256 €

Point bas : mois 1 (-85 110 €) – Besoin de financement complémentaire : 85 110 €

Bilan prévisionnel — An 1 / An 2 / An 3

ACTIF	An 1	An 2	An 3
Immobilisations brutes	100 000 €	100 000 €	100 000 €
– Amortissements cumulés	-20 000 €	-40 000 €	-60 000 €
Immobilisations nettes	80 000 €	60 000 €	40 000 €
Stocks	0 €	0 €	0 €
Créances clients (TTC)	7 608 €	7 954 €	9 147 €
TVA déductible	11 507 €	0 €	0 €
Disponibilités (trésorerie)	9 256 €	85 427 €	157 809 €
TOTAL ACTIF	108 371 €	153 381 €	206 956 €

PASSIF	An 1	An 2	An 3
Capital / apports	30 000 €	30 000 €	30 000 €
Report à nouveau	0 €	11 693 €	54 780 €
Résultat net de l'exercice	11 693 €	43 087 €	59 845 €
Total capitaux propres	41 693 €	84 780 €	144 626 €
Emprunts bancaires (capital restant dû)	59 397 €	43 870 €	29 899 €
Dettes fournisseurs (TTC)	5 217 €	12 424 €	13 939 €
Dettes fiscales & sociales	2 064 €	12 307 €	18 492 €
TOTAL PASSIF	108 371 €	153 381 €	206 956 €

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

Indicateurs d'équilibre	An 1	An 2	An 3
Fonds de roulement (FR)	21 090 €	68 650 €	134 525 €
Besoin en fonds de roulement (BFR)	11 834 €	-16 777 €	-23 284 €
Trésorerie nette (FR – BFR)	9 256 €	85 427 €	157 809 €

Besoin de financement

Montant total demandé

Le besoin brut à financer s'élève à 100 000 €.

Il est financé par 100 000 € de ressources prévues.

Les ressources couvrent le besoin (excédent de 0 €).

Utilisation des fonds (besoins)

POSTE	MONTANT	%
Aménagement intérieur et décoration luxe	55 000 €	55 %
Postes de travail, mobilier et fauteuils de soin	15 000 €	15 %
Matériel technique (ponceuses, lampes LED, stérilisateurs)	10 000 €	10 %
Premier stock de consommables et produits de vente	5 000 €	5 %
Enseigne, site internet et lancement marketing	8 000 €	8 %
Dépôt de garantie et frais de constitution	7 000 €	7 %
Trésorerie de démarrage (6 mois de charges)	0 €	0 %

Total besoins (besoin brut) : 100 000 €

Sources de financement envisagées (moyens)

SOURCE	TYPE	MONTANT
Apport personnel fondatrice	apport	30 000 €
Prêt bancaire professionnel (aménagement)	Prêt	70 000 €

Total ressources : **100 000 €**

Retombées attendues

- Atteindre un chiffre d'affaires de **273 600 €** en année 1, puis **342 000 €** en année 2 et **393 300 €** en année 3, porté par un panier moyen de **90 €**.
- Dégager un résultat (marge) de **34 068 €** en année 1, puis **71 948,40 €** en année 2 et **93 507,24 €** en année 3.
- Stabiliser l'activité au seuil de rentabilité à **233 042,86 €** de chiffre d'affaires annuel, soit **243** clientes par mois, avec une équipe de **3** personnes (fondatrice + **2** employées).

Conclusion

Doigt de Fée, positionné sur le secteur Esthétique et soins (Luxe), ancré à Levallois-Perret, au stade « lancement prochain (structure créée) », ressort de cette analyse comme un projet solide, avec un score global de viabilité de 74/100. Projet solide dans le secteur Esthétique et soins (Luxe) à Levallois-Perret : marché bien ciblé, projet bien avancé. Vigilance sur trésorerie tendue.

Les points d'appui les plus nets se situent côté marché (93/100) et faisabilité (89/100), tandis que la vigilance porte principalement sur financement (48/100).

Le chiffre d'affaires évolue de 272 700 € en année 1 à 392 006 € en année 3 (+44 % sur trois ans), avec un résultat positif dès la première année (11 693 €, soit 4 % du CA) et un résultat de 59 845 € en année 3. Le seuil de rentabilité s'atteint autour de 243 clients/mois (233 043 € de CA annuel), ce qui constitue l'objectif opérationnel minimal à sécuriser.

Sur le plan financier, le projet ne couvre que 0 mois de charges, ce qui impose une gestion serrée de la trésorerie et un plan B de financement. Les investissements de démarrage sont estimés à 100 000 €, couverts par 100 000 € de financements mobilisés, ce qui sécurise le plan de trésorerie prévu.

Les prochaines étapes prioritaires consistent à verrouiller les financements complémentaires (prêt, apport, subvention) avant le lancement. 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 : 74/100 (Solide)
- Chiffre d'affaires année 1 : 272 700 € — année 3 : 392 006 €
- Résultat année 1 : 11 693 € — année 3 : 59 845 €
- Seuil de rentabilité : 243 clients/mois (233 043 €/an)
- Trésorerie projetée : 0 mois de charges couvertes
- Investissements : 100 000 € — Financements mobilisés : 100 000 €