

Cahier des charges — Pack 1 « Diagnostic & Recommandations Stratégiques »

Version 1.0 — 4 août 2025

[Cahier des charges — Pack 1 « Diagnostic & Recommandations Stratégiques »](#)

[1. Contexte & objectifs](#)

[2. Périmètre fonctionnel](#)

[3. Livrables attendus](#)

[Pack 1 – Rapport détaillé \(brouillon\)](#)

[Executive summary / Résumé exécutif](#)

[Diagnostic financier / Financial snapshot](#)

[2.1 P&L synthèse \(Page 2\)](#)

[2.2 Cash-flow & BFR \(Page 3\)](#)

[Diagnostic data & reporting](#)

[SWOT & quick wins](#)

[SWOT](#)

[Quick wins \(≤ 30 jours\)](#)

[Roadmap 90 jours](#)

[Annexes](#)

[8.1 Checklist d'audit \(FR / EN\)](#)

[8.2 Hypothèses tarifaires / Pricing assumptions](#)

1. Contexte & objectifs

- **Contexte** : startup/scale-up confrontée à une croissance rapide mais à une pression de trésorerie, souhaite évaluer sa performance financière et son dispositif data.
- **Objectif** : livrer un diagnostic clair et opérationnel, assorti de recommandations prioritaires pour sécuriser la trésorerie et fiabiliser le reporting.

2. Périmètre fonctionnel

Domaine

Fonctionnalités incluses

Hors scope / option

Audit financier	✓ Analyse P&L synthétique (CA, marge, EBITDA)	🚩 Détail comptable complet
	✓ Cash-flow & BFR (CAPEX, variation stock/créances/dettes)	🚩 Consolidation multi-entités
Audit data	✓ Checklist gouvernance data, qualité & intégration, process reporting, outillage BI	🚩 GDPR / sécurité infra data
SWOT & actions	✓ Matrice SWOT + liste 4–5 quick wins ≤ 30 jours	🚩 Feuille de route plan détaillé 12 mois (option)
Roadmap court terme	✓ Plan d'actions 90 jours (6 blocs S1–S12)	🚩 Roadmap long terme (déjà en Pack 3)
Livrables	✓ Rapport Google Docs bilingue FR/EN ✓ Checklist Excel/Forms pré-audit	🚩 Slide deck complet (option)

3. Livrables attendus

1. **Cahier de diagnostic** (Google Docs FR/EN) ~ 10 pages :
 - **Executive summary** (1 p.)
 - **Diagnostic financier** (2 p.)
 - **Diagnostic data & reporting** (2 p.)
 - **SWOT & quick wins** (1 p.)
 - **Roadmap 90 jours** (1 p.)
 - **Annexes** (checklist pré-audit, hypothèses tarifaires)
2. **Checklist d'audit** pré-remplie (Excel / Google Forms)
3. **Questionnaire Google Forms** optionnel pour collecte data en amont

Pack 1 – Rapport détaillé (brouillon)

Ce rapport de **10 pages** est un modèle prêt à personnaliser dans Google Docs. Les sections ci-dessous sont fournies avec un contenu d'exemple pour la scale-up **Beautynature** (e-commerce cosmétique).

Executive summary / Résumé exécutif

FR

Beautynature a réalisé **30 M€ de CA en 2024**, soit **+60 % YoY**, avec une marge brute stable à **55 %**.

La trésorerie est sous pression : le stock moyen de **90 jours** immobilise environ **1,2 M€**, et les dépenses marketing pèsent **25 % du CA**, avec des CPM en hausse de **30 %**.

Si aucune action n'est prise, le runway cash tombera à **< 6 mois** d'ici fin 2025.

Priorités 90 jours :

1. Réduire le stock à **60 jours** (+ 300 k€ cash).
2. Automatiser le suivi du **ROAS** et réallouer **15 %** du budget Ads vers le CRM.
3. Négocier **+15 jours** de délai fournisseur (+ 120 k€ cash).

Plan 12 mois : accélérer la clôture mensuelle (< 8 j), déployer un DWH BigQuery, et préparer l'entrée sur le marché UK.

EN

Beautynature generated **€30 m revenue in 2024** (+ 60 % YoY) with a **55 % gross margin**.

Cash flow is tightening: **90-day inventory** ties up approx. **€1.2 m**, and **marketing spend is 25 % of revenue** with **30 % CPM increase**.

Without action, cash runway will fall below **6 months** by end-2025.

90-day priorities:

1. Reduce inventory to **60 days** (+ €0.3 m cash).
2. Automate **ROAS** tracking & reallocate **15 %** of Ads budget to CRM.
3. Negotiate **+15 days** supplier terms (+ €0.12 m cash).

12-mo roadmap: shorten month-end close (< 8d), deploy BigQuery DWH, and plan UK market entry.

Diagnostic financier / Financial snapshot

2.1 P&L synthèse (Page 2)

Mois	Revenue (€)	COGS (€)	Gross profit (€)	Opex total (€)	EBITDA (€)
------	-------------	----------	------------------	----------------	------------

2024-01	2 500 000	1 125 000	1 375 000	850 000	525 000
2024-02	2 600 000	1 170 000	1 430 000	900 000	530 000
...
2024-12	3 200 000	1 440 000	1 760 000	960 000	800 000
Total 2024	30 000 000	13 500 000	16 500 000	10 200 000	6 300 000

- **Marge brute moyenne** : 55 %
- **EBITDA margin** : 21 %

2.2 Cash-flow & BFR (Page 3)

Poste	Montant (€)	Notes
EBITDA 2024	6 300 000	(cf. P&L)
CAPEX	- 500 000	Extension warehouse
Δ BFR (Stocks + AR - AP)	- 1 300 000	Stock moyen 90 j = 1,2 M€ + AR/AP
Flux d'exploitation	4 500 000	EBITDA - CAPEX - ΔBFR
Cash début 2024	1 000 000	
Cash fin 2024	5 500 000	

- **Stock moyen** : 90 jours (1,2 M€)
- **Besoin en fonds de roulement élevé** impactant la trésorerie.

Diagnostic data & reporting

Axe	Score	Evidence	Risques · Opportunités
Gouvernance data	2	Pas de data-owner, pas de data dictionary	Décision à risques ; créer Data Council trimestriel

Qualité & intégration	3	92 % lignes ventes valides ; ETL Airflow journ.	8 % rejet = biais P&L ; impl GE tests
Process reporting	2	Clôture 12 j ; 4 fichiers Excel manu.	Erreurs humaines ; automatiser Power BI
Outillage BI	3	Power BI Pro (5 users) ; rapports non auto-rafraîch.	Adoption 20 % ; former + workspaces

Maturité globale : 2,5/5 – niveaux initial.

Quick win : automatiser Power BI (gain 10 h/mois).

SWOT & quick wins

SWOT

Strengths

Croissance +60 % YoY

Marge brute 55 % (vs 50 % marché)

Panier moyen 45 €

Opportunities

Nouvelles gammes homme (+18 % marché)

UK post-Brexit (faible concurrence)

Optimisation 3PL UE

Weaknesses

Stock 90 j (1,2 M€ immobilisés)

Dépendance Ads (25 % CA, ROAS 2,0)

Clôture mensuelle > 12 j

Threats

Hausse CPM +30 % prévue Q4

Risque runway < 6 mois fin-2025

Réglementation REACH

Quick wins (≤ 30 jours)

#	Action	Gains	Effort	Owner
---	--------	-------	--------	-------

1	Réduire stock 90→75 j	+ 150 k€	2 j	SCM
2	Tableau ROAS automatisé (Looker Studio)	– 10 h/mois	1 j	Data Analyst
3	CRM re-purchase email campaign	+ 5 % CA	1,5 j	Growth Lead
4	Négocier +15 j - supplier terms	+ 120 k€	1 j	CFO

Roadmap 90 jours

Semaine	Action clé	KPI cible	Owner
S1–2	Réduction stock initial 90→75 j ; lancement négociations	Stock à 75 j	SCM
S3–4	Poursuite stock 75→60 j ; mise en prod tableau ROAS	Stock à 60 j ; ROAS suivi J	Data & Growth Leads
S5–6	Finalisation délais fournisseur +15 j ; campagne email	+ 120 k€ cash ; + 5 % CA mensuel	CFO & CRM Manager
S7–8	Automatisation Power BI ; formation 5 utilisateurs	– 10 h reporting	BI Lead
S9–10	Création Data Council ; dictionnaire KPI v1 (80 %)	Réunion opérationnelle ; 80 % KPI	CDO
S11–12	Revue cash Q4 ; ajustement roadmap	Runway ≥ 8 mois	CFO

Annexes

8.1 Checklist d’audit (FR / EN)

Domaine	Question	Oui/Non	Commentaire
---------	----------	---------	-------------

Finance	Les états N et N-1 sont disponibles au format Excel ? / Are last 2 FY statements in Excel?
Finance	Budget 2025 validé et partagé ? / Is 2025 budget approved and shared?
Data	Existe-t-il un DWH (warehouse) ? / Is a data warehouse in place?
Data	KPI documentés dans un dictionnaire data ? / Are KPIs in a data dictionary?
Process	La clôture mensuelle est < 10 jours ? / Is monthly close < 10 days?
Process	Tenue de revues BI mensuelles ? / Are monthly BI reviews conducted?

8.2 Hypothèses tarifaires / Pricing assumptions

Item	Jours	TJM (€)	Total (€)
Diagnostic sur site	1,00	500	500
Analyse & rapport	0,50	500	250
Restitution visio & workshop	0,25	500	125
Total Pack 1	1,75		875