

BUSINESS PLAN – MICRO-ENTREPRISE INFORMATIQUE

1. Présentation de l'entreprise et du projet

Nom de l'entreprise : ADAMS DEXTER Tchatchoua

SIREN : 945 156 784

SIRET : 94515678400015

Forme juridique : Entrepreneur individuel (micro-entreprise)

Date d'immatriculation au RNE : 06/06/2025 (Source : <https://data.inpi.fr>)

Début d'activité : 02/06/2025

Adresse : 17 rue de l'Autier, 87280 Limoges – France

Code APE : 6201Z – Programmation informatique

Activité principale : Conception, développement et maintenance d'applications web et mobiles, création de solutions logicielles personnalisées, conseil en technologies numériques.

A. Produits et services

1. Création de sites vitrines (1 200 – 2 400 € HT)
2. Sites e-commerce (2 500 – 5 000 € HT)
3. Applications web sur mesure (2 000 – 5 000 € HT)
4. Maintenance et support (150 – 250 €/mois)
5. Conseil & accompagnement numérique & utilisation de l'**IA** pour optimiser les profits (TJM 400 – 600 €/j)

B. Différenciation

- Offres claires et packagées adaptées aux TPE
- Proximité et accompagnement personnalisé
- Flexibilité (forfait ou régie)
- Positionnement local (Limoges) + national via plateformes freelances (comeUp, Fiverr, Malt, Collective)

C. Concrètement, qu'est-ce que je fais ?

« J'aide les petites entreprises et les indépendants à être visibles et efficaces grâce à des solutions numériques sur mesure : sites web, applications et maintenance. Mon objectif est de proposer un service professionnel, accessible et évolutif, qui leur permette de se concentrer sur leur cœur de métier, attirer la clientèle (et donc faire plus de profit et de Traffic) et construire leur identité numérique. »

2. Business model et étude de marché

A. Modèle économique

- Revenus ponctuels : projets de création (sites, apps)
- Revenus récurrents : maintenance mensuelle et forfaits d'heures
- Revenus complémentaires : conseil, accompagnement digital, régie (TJM)

B. Canaux de vente

- Direct : prospection locale, réseaux
- Plateformes freelances : Malt, Codeur.com
- Digital : SEO, Google Business, LinkedIn

- Partenariats : agences de communication, graphistes, imprimeurs

C. Étude de marché

- Croissance numérique : +3,5 % en 2024 et +1,8 % en 2025 (Numeum)
- E-commerce : 175,3 Mds € en 2024, 2,6 Mds de transactions (Fevad)
- Créations d'entreprises : 1 111 238 en 2024, dont 716 200 micro-entreprises (INSEE)
- TPE/PME : 15 % n'ont pas de site ≈ 669 000 entreprises (France Num)

D. Concurrence

- Freelances indépendants : TJM médian ≈ 576 €/j (Malt)
- Agences web : coût plus élevé (sites vitrines dès 3 000 €)
- Outils no-code : accessibles mais nécessitent un suivi humain

E. Stratégie marketing

- Portfolio en ligne avec témoignages clients
- SEO local sur mots-clés stratégiques
- Présence active sur LinkedIn
- Partenariats avec acteurs locaux

F. Risques et solutions

- Ralentissement marché IT → privilégier contrats récurrents
- Concurrence low-cost → se différencier par la qualité et la proximité
- Dépendance plateformes → diversifier les canaux

3. Organisation et équipe

A. L'entrepreneur

Nom : ADAMS DEXTER Tchatchoua Kouamegne

Âge : 24 ans (né en 07/2001)

Compétences : développement web et mobile, intégrations API, conseil digital

Motivation : accompagner la transformation numérique des petites structures

B. Organisation interne

- Bureau à domicile (Limoges)
- Matériel : ordinateur performant, logiciels de développement, hébergement (\approx 500 €/an)
- Planning type : 8 jours/mois facturés + 10 jours/mois prospection/gestion/R&D

C. Partenaires

- Graphistes indépendants pour identité visuelle
- Rédacteurs SEO pour contenus optimisés
- Agences locales pour projets plus importants

4. Prévisionnel financier

A. Objectif financier

- Revenu net visé : **2 300 €/mois**
- Cotisations sociales (micro-BIC) : 21,2 %
- CA HT cible : $\approx 2\ 918 \text{ €}/\text{mois}$, soit 35 000 €/an

B. Scénarios mensuels

1. Projets ponctuels : 2 sites vitrines à 1 500 € = 3 000 € HT $\rightarrow 2\ 367 \text{ € net}$
2. Mix récurrent + projet : 10 maintenances à 200 € + 1 projet vitrine à 1 200 € = 3 200 € HT $\rightarrow 2\ 523 \text{ € net}$
3. Régie (TJM) : 8 jours à 400 €/j = 3 200 € HT $\rightarrow 2\ 523 \text{ € net}$

C. Projection sur 3 ans

- **Année 1** : 35 000 € HT $\rightarrow 27\ 600 \text{ € net}$
- **Année 2** : 42 000 € HT (plus de récurrence)
- **Année 3** : 50 000 € HT (diversification services)

D. Plan de trésorerie simplifié (Année 1)

- Entrées mensuelles : **2 918 € HT**
- Sorties mensuelles fixes : $\approx 100 \text{ €}$ (hébergement web, outils, assurance, formations)
- Résultat net mensuel moyen : $\approx 2\ 300 \text{ €}$

5. Juridique

- Statut : Entrepreneur individuel (micro-entreprise)
- Régime : micro-BIC (prestations de services)
- Cotisations : ≈ 21,2 %
- Plafond CA annuel : **77 700 € HT**
- Capital social : non applicable (EI)

6. Conclusion et perspectives

- Marché numérique porteur et dynamique
- Objectif de 2 300 € net/mois atteignable dès la 1ère année
- Stratégie : combiner forfaits projets + contrats récurrents
- Perspectives :
 - Court terme : stabiliser CA à **2 918 €/mois**
 - Moyen terme : élargir offres (SEO, marketing digital)
 - Long terme : atteindre **3 000 € net/mois** et portefeuille client stable