

# Résumé

## Opportunité

### Problème

Dans l'industrie du fitness en France, il est manifeste que les options actuelles ne satisfont pas intégralement les besoins des individus aspirant à améliorer leur mobilité de manière accessible et inclusive. Il existe un déficit notable de centres spécialisés dans l'assouplissement et la mobilité, dotés d'équipements adaptés à cette fin. Les alternatives courantes se cantonnent principalement au yoga, une discipline distincte, ou à des séances d'étirement individuelles, souvent pratiquées en autodidacte. Malheureusement, l'éducation et le savoir-faire en matière de mobilité et d'étirement sont souvent laissés à la discrétion de l'individu, ne recevant pas l'attention et l'expertise qu'ils méritent, malgré leur rôle crucial dans la prévention des blessures et la récupération. Cette lacune ouvre une opportunité inédite sur le marché du fitness en France.



**Marché**

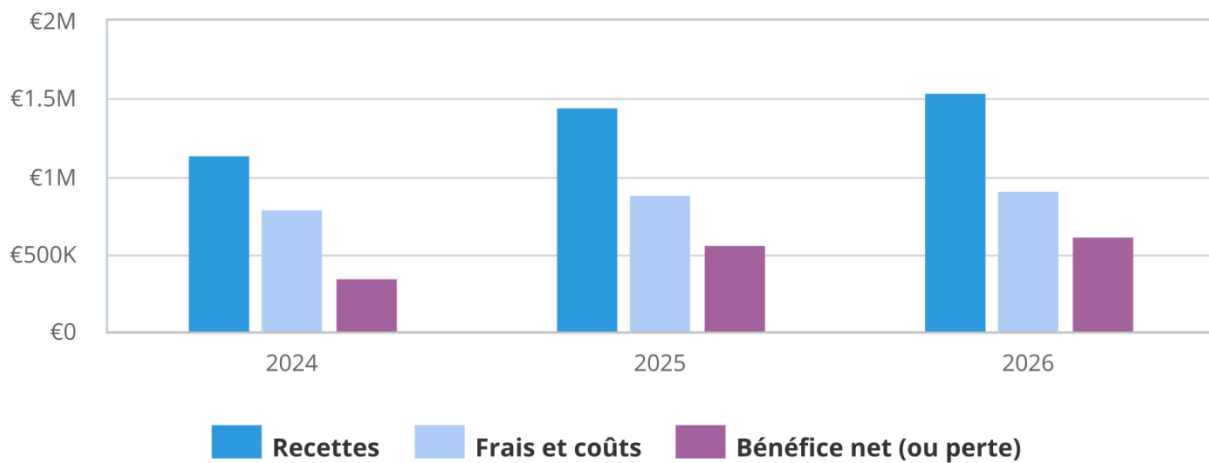
**Concurrence**

**Pourquoi nous ?**

**Attentes**

**Prévision**

**Faits financiers saillants par Année**



**Financement requis**

# Opportunité

## Problème et solution

### Un problème qui mérite d'être résolu

Dans le secteur du fitness en France, il est évident que l'offre actuelle ne répond pas pleinement aux besoins croissants des individus qui cherchent à améliorer leur mobilité de manière accessible et inclusive. Il y a une lacune notable : le manque de centres spécialisés dans l'assouplissement et la mobilité, équipés d'installations spécifiquement conçues pour cela. Les options disponibles se limitent principalement au yoga, une discipline à part entière, ou à des séances d'étirement individuelles, souvent sans guidance experte.

Par ailleurs, l'industrie met trop l'accent sur des physiques musclés comme symboles de santé et de bien-être, négligeant ainsi l'importance de la mobilité et de la flexibilité. Cette tendance a créé une opportunité unique pour une initiative qui valoriserait l'étirement assisté, non seulement comme une activité individuelle bénéfique, mais aussi comme une expérience collective enrichissante.

### Notre solution

Chez FlexLab, nous sommes en train de redéfinir les normes du secteur du fitness en France en mettant l'accent sur une approche holistique du bien-être qui va au-delà de la simple mise en forme physique. Voici comment nous abordons les problèmes identifiés dans l'industrie :

1. **Éducation et Encadrement Spécialisés** : Nous proposons une éducation et un encadrement spécialisés mettant l'accent sur l'étirement et la mobilité, des aspects souvent négligés mais cruciaux pour un bien-être global. Notre approche est centrée sur le bien-être et le maintien du corps, offrant ainsi une alternative méditative aux régimes d'exercices intensifs habituels.
2. **Séances Personnalisées** : FlexLab offre des séances individuelles de stretching assisté adaptées aux emplois du temps chargés de nos clients. Nous proposons des options flexibles, y compris des forfaits de 8 heures et des abonnements mensuels, permettant ainsi une expérience personnalisée répondant aux besoins spécifiques de chaque individu.

3. **Communauté et Partenariats** : Au-delà d'un simple studio de stretching, FlexLab se positionne comme une communauté pour ceux qui cherchent à prendre soin de leur corps de manière holistique. Nous établissons des partenariats avec des marques de nutrition, des kinésithérapeutes et des fournisseurs de gadgets pour améliorer la récupération et le maintien du corps.
4. **Expansion et Diversification** : Envisageant une expansion rapide, notre objectif est de créer une franchise qui s'étendra à travers Paris, la France et éventuellement l'Europe. Nous prévoyons également de diversifier notre offre en proposant des options premium et low-cost, répondant ainsi aux besoins d'une clientèle variée.

FlexLab est bien plus qu'un studio de stretching assisté ; c'est une révolution dans le monde du bien-être et de la mobilité en France. C'est un lieu moderne et rafraîchissant où il est évident de prendre soin de son corps. Rejoignez-nous dans cette révolution du bien-être.

## Marché ciblé

### Taille de marché et segments

#### Marché Cible

Dans le secteur dynamique du fitness en France, FlexLab se positionne comme un pionnier, répondant à un besoin non satisfait de bien-être holistique centré sur la mobilité et l'étirement. Notre analyse minutieuse du marché a permis d'identifier des segments de clientèle distincts mais complémentaires, qui sont actuellement mal desservis par les offres existantes. Voici une ventilation détaillée :

#### Segmentation de la Clientèle

1. **Professionnels Urbains** : Ce groupe, composé principalement de travailleurs du secteur tertiaire, cherche des solutions pour intégrer des routines de bien-être dans leur emploi du temps chargé. Ils valorisent la flexibilité et l'efficacité, cherchant à maximiser les avantages de chaque session d'entraînement.
2. **Étudiants** : Cette catégorie de la population est à la recherche d'options abordables et flexibles qui peuvent s'intégrer harmonieusement dans leur

emploi du temps académique fluctuant. Ils sont également plus ouverts à adopter de nouvelles tendances en matière de bien-être.

3. **Retraités** : Ce segment, souvent négligé, cherche à maintenir une bonne santé et à socialiser à travers des activités de bien-être. Ils ont une préférence pour des sessions qui sont à la fois sociales et bénéfiques pour la santé.

### **Besoins et Attentes des Clients**

Chez FlexLab, nous comprenons que le bien-être est un équilibre délicat qui va au-delà de l'aspect musculaire souvent mis en avant dans l'industrie. Nous nous engageons à offrir une éducation et un encadrement spécialisés, mettant l'accent sur une approche holistique du bien-être qui englobe l'activité physique, une nutrition équilibrée, un sommeil de qualité, et une mobilité améliorée.

### **Taille et Opportunités du Marché**

Notre recherche suggère une opportunité de marché significative, avec un potentiel de croissance substantiel dans chaque segment de clientèle identifié. En mettant en avant les avantages de l'étirement assisté, non seulement comme une activité bénéfique individuelle, mais aussi comme une expérience collective enrichissante, nous envisageons de capturer une part significative du marché.

### **Stratégie de Prix**

FlexLab envisage d'offrir des options premium et low-cost, répondant ainsi aux besoins d'une clientèle diversifiée. Cette stratégie de tarification flexible nous permettra d'attirer et de retenir une large base de clients, y compris les étudiants.

### **Impact Culturel et Stratégie de Marketing**

FlexLab aspire à redéfinir la culture du fitness en France, en mettant en avant l'importance cruciale de la mobilité et de la flexibilité, souvent négligées dans les narratives actuelles. Notre stratégie de marketing mettra en avant cette proposition de valeur unique, cherchant à éduquer et à attirer des individus qui cherchent une approche plus équilibrée et inclusive du bien-être.

### **Expansion et Partenariats**

Avec une vision à long terme, FlexLab envisage une expansion rapide, avec des plans pour établir une franchise qui s'étendra à travers Paris et, éventuellement, à une échelle plus large en France et en Europe. De plus, nous cherchons à établir des partenariats stratégiques avec des marques de nutrition, des kinésithérapeutes, et d'autres acteurs clés dans l'industrie du bien-être, créant ainsi un écosystème intégré qui favorise une approche holistique du bien-être.

Nous sommes convaincus que FlexLab est positionné de manière unique pour capitaliser sur cette opportunité de marché inexplorée, offrant une solution innovante qui répond aux besoins non satisfaits des consommateurs français en matière de bien-être et de fitness. Nous vous invitons à rejoindre cette révolution du bien-être, en investissant dans une initiative qui promet non seulement des retours financiers significatifs, mais aussi un impact positif durable sur la société française.

<br />

## **Clients clés**

## **Concurrence**

### **Alternatives actuelles**

#### **Paysage Concurrentiel**

Dans le secteur actuel du fitness en France, le paysage concurrentiel est à la fois dynamique et diversifié. Bien que FlexLab propose une approche novatrice centrée sur l'étirement assisté et la mobilité, il est important de reconnaître et d'analyser les alternatives existantes qui répondent, à différents degrés, aux besoins des consommateurs en matière de bien-être physique. Voici une analyse détaillée :

#### **Concurrents Directs**

À l'heure actuelle, il n'existe pas de concurrents directs qui se concentrent exclusivement sur l'offre que FlexLab envisage de proposer. Cependant, il est crucial de rester vigilant et de surveiller constamment le marché pour identifier rapidement toute émergence de concurrents directs.

## Concurrents Indirects

1. **Studios de Yoga** : Bien que le yoga soit une discipline distincte, il reste une alternative populaire pour ceux qui cherchent à améliorer leur flexibilité et leur mobilité. Les studios de yoga offrent une gamme de cours qui mettent l'accent sur la détente et l'étirement, bien que d'une manière différente de ce que FlexLab envisage.
2. **Centres de Fitness Traditionnels** : Ces établissements offrent une gamme variée d'équipements et de cours, y compris des options pour l'étirement et la mobilité. Cependant, l'accent est souvent mis sur des exercices plus intensifs, laissant une lacune pour une approche plus spécialisée et centrée sur l'étirement assisté.
3. **Applications et Plateformes en Ligne** : Avec la digitalisation croissante, de nombreuses plateformes en ligne proposent des cours virtuels, y compris des sessions d'étirement. Bien que pratique, cette option ne peut pas égaler l'expérience personnalisée et l'encadrement spécialisé que FlexLab envisage d'offrir.

## Solutions Actuelles des Clients Potentiels

Actuellement, les consommateurs qui cherchent à améliorer leur mobilité et leur flexibilité se tournent souvent vers des solutions individuelles, telles que des vidéos en ligne ou des routines d'étirement à domicile. Ces solutions, bien que pratiques, manquent de l'encadrement spécialisé et de la communauté que FlexLab vise à créer.

## Stratégie de Positionnement

FlexLab se positionne comme une alternative premium aux options actuelles, offrant une solution qui va au-delà des offres traditionnelles du marché du fitness. Notre objectif est de créer une expérience unique qui met en avant les avantages de l'étirement assisté, non seulement comme une activité bénéfique individuelle, mais aussi comme une expérience collective enrichissante.

## Différenciation et Avantages Concurrentiels

FlexLab se distingue par son approche centrée sur le client, offrant une éducation et un encadrement spécialisés qui mettent l'accent sur une approche holistique du

bien-être. Notre expertise dans le domaine de la mobilité et de l'étirement, combinée à une gamme de produits et services innovants, positionne FlexLab comme un leader potentiel dans ce créneau inexploré du marché du fitness.

En conclusion, nous sommes confiants dans notre capacité à capturer une part significative du marché et à établir FlexLab comme une marque de référence dans le secteur du bien-être en France.

<br />

## **Nos avantages**

### Avantages Clés de FlexLab

Dans un marché saturé de solutions de fitness traditionnelles, FlexLab se distingue par une série d'avantages compétitifs qui le positionnent comme une option préférable pour un segment de consommateurs spécifique. Voici quelques-uns des avantages clés que FlexLab offre :

#### **1. Spécialisation Unique**

FlexLab est spécialisé dans l'étirement assisté et la mobilité, une niche largement inexplorée dans le secteur du fitness en France. Cette spécialisation nous permet de fournir une expertise et un encadrement de qualité supérieure dans ce domaine spécifique, répondant ainsi à un besoin non satisfait sur le marché.

#### **2. Approche Holistique du Bien-être**

Contrairement aux centres de fitness traditionnels qui mettent l'accent sur l'entraînement musculaire intensif, FlexLab adopte une approche plus holistique du bien-être. Nous reconnaissons que le bien-être est un équilibre délicat entre l'activité physique, une nutrition équilibrée, un sommeil de qualité, et une mobilité améliorée, un aspect souvent négligé mais essentiel pour une vie équilibrée.

#### **3. Communauté Engagée**



FlexLab ne se contente pas d'offrir des séances d'étirement ; il vise à construire une communauté de personnes partageant les mêmes idées, qui valorisent une approche plus consciente et centrée sur le bien-être. Cette communauté sera soutenue par des événements, des ateliers et des collaborations qui encouragent l'interaction et l'engagement des membres.

#### **4. Encadrement Personnalisé**

Nous offrons un encadrement personnalisé qui aide les individus à atteindre leurs objectifs de santé de manière plus accessible et sans la pression souvent associée aux régimes d'exercices intensifs. Nos programmes sont conçus pour s'adapter aux besoins individuels, offrant ainsi une expérience plus personnalisée.

#### **5. Produits et Services Complémentaires**

FlexLab propose une gamme de produits et services complémentaires axés sur la mobilité et le bien-être. Cela inclut des partenariats avec des marques de nutrition, des kinésithérapeutes, et des fournisseurs de gadgets pour améliorer la récupération et le maintien du corps, créant ainsi une offre complète qui va au-delà des séances d'étirement.

#### **6. Potentiel de Croissance et d'Expansion**

FlexLab a un plan solide pour une expansion rapide, avec l'objectif de créer une franchise qui s'étendra à travers Paris, la France, et éventuellement l'Europe. Cette vision à long terme démontre notre engagement envers la croissance et l'innovation continue dans le secteur.

#### **7. Expérience Premium**

FlexLab se positionne comme une option premium sur le marché, offrant une expérience de bien-être de haute qualité qui va au-delà des solutions traditionnelles disponibles sur le marché.

En conclusion, FlexLab se distingue par sa spécialisation unique, son approche holistique du bien-être, et sa capacité à créer une communauté engagée et soutenue par des produits et services complémentaires. Ces avantages clés positionnent FlexLab comme une option attrayante pour les consommateurs qui

cherchent une solution plus centrée et consciente pour améliorer leur bien-être physique.

<br />

# Exécution

## Marketing et ventes

### Plan de marketing

Plan de Marketing de FlexLab

### Stratégie de Marketing

Notre stratégie de marketing est centrée sur la création d'une marque forte et reconnaissable qui incarne les valeurs de bien-être holistique, de communauté et de spécialisation dans le domaine de la mobilité et de l'étirement assisté.

### Activités de Marketing

1. **Publicité Digitale** : Nous prévoyons d'investir dans la publicité digitale, en utilisant des plateformes telles que Google Ads et les médias sociaux pour atteindre notre public cible.
2. **Optimisation des Moteurs de Recherche (SEO)** : Nous mettrons en place une stratégie SEO solide pour garantir que notre site web est facilement trouvable par les personnes cherchant des solutions de bien-être centrées sur la mobilité.
3. **Réseaux Sociaux** : Nous utiliserons les réseaux sociaux pour créer une communauté engagée, partager des conseils sur la mobilité et le bien-être, et promouvoir nos produits et services.
4. **Partenariats et Collaborations** : Nous établirons des partenariats avec des influenceurs du secteur du bien-être et des marques complémentaires pour augmenter notre portée et notre crédibilité sur le marché.
5. **Logo et Branding** : Nous avons développé un logo et une identité de marque qui reflètent notre positionnement unique sur le marché.

### Message Publicitaire

Notre message publicitaire mettra en avant notre proposition de valeur unique : une approche centrée sur la mobilité et l'étirement assisté qui favorise un bien-être

holistique. Ce message nous positionne comme une option premium sur le marché, offrant une solution spécialisée qui va au-delà des offres traditionnelles de fitness.

### **Distribution et Tarification**

1. **Distribution** : Nos clients pourront acheter nos services directement dans notre studio situé au cœur de Paris, ainsi que sur notre site web, où nous proposerons des options de réservation en ligne pour nos séances et ateliers.
2. **Tarification** : Nous proposerons une gamme de tarifs flexibles, avec des options pour des séances individuelles ainsi que des abonnements mensuels. Nous envisageons également d'introduire des options premium et low-cost pour répondre aux besoins d'une clientèle variée.
3. **Produits Complémentaires** : Nous proposerons également une gamme de produits axés sur la mobilité et le bien-être, disponibles à l'achat directement dans notre studio et sur notre site web.

### **Conclusion**

Notre plan de marketing est conçu pour construire une marque forte et reconnaissable qui répond aux besoins spécifiques de notre marché cible. En mettant en avant notre proposition de valeur unique et en utilisant une combinaison d'activités de marketing stratégiques, nous visons à attirer et à fidéliser une clientèle qui valorise une approche plus consciente et centrée sur le bien-être.

Nous sommes prêts à ajuster et à affiner notre plan de marketing en fonction des retours et des performances de nos initiatives de marketing initiales.

### **Plan de ventes**

#### **Stratégie de Vente de FlexLab**

#### **Processus de Conversion des Prospects**

1. **Consultations Initiales Gratuites** : Les prospects peuvent discuter de leurs besoins spécifiques en matière de mobilité et de bien-être avec nos experts lors de consultations initiales gratuites.

2. **Journées Portes Ouvertes** : Des journées spéciales seront organisées pour permettre aux prospects de visiter notre studio, participer à des ateliers de démonstration et découvrir les avantages de nos services.
3. **Programme de Parrainage** : Encourageant nos clients existants à référer des amis et des membres de la famille, avec des avantages mutuels lorsqu'une vente est conclue.
4. **Suivi Personnalisé** : Un suivi personnalisé sera effectué après une première interaction, aidant les prospects à choisir le bon forfait ou service.

### Structure de Vente

1. **Équipe de Vente Spécialisée** : Une équipe dédiée, formée pour comprendre en profondeur les besoins de nos clients potentiels et proposer des solutions adaptées.
2. **Formation et Développement Continu** : Formation continue pour rester à jour sur les dernières tendances du secteur et développer des compétences en vente consultative.
3. **Commission et Incitations** : Une structure de commission motivante qui récompense les performances de vente exceptionnelles.

### Activités Clés de Vente

1. **Prospection Active** : Utilisation d'appels et d'emails de prospection pour construire un pipeline de vente solide.
2. **Événements de Réseautage** : Participation à des événements de réseautage pertinents dans le secteur du bien-être pour établir des relations et attirer des prospects.
3. **Leadership Éclairé** : Positionnement de FlexLab comme un leader d'opinion dans le domaine de la mobilité et du bien-être.
4. **Références et Suivi des Clients Existants** : Encouragement des références de nos clients existants et mise en place de processus pour encourager les ventes répétées et les upsells.

### Méthodes de Paiement

Nous accepterons une variété de méthodes de paiement pour faciliter les transactions pour nos clients, y compris les cartes de crédit, les virements bancaires et les paiements en ligne.

## Outils de Suivi des Commandes

Mise en place d'un système de gestion de la relation client (CRM) pour suivre les interactions avec les clients et gérer notre pipeline de vente de manière efficace.

## Merchandising et Branding

1. **Produits Dérivés** : Lancement d'une gamme de produits dérivés qui reflètent l'identité de la marque FlexLab, y compris des vêtements de sport, des accessoires de bien-être et des gadgets de récupération.
2. **Branding Cohérent** : Développement d'une identité de marque forte et cohérente qui sera visible dans tous les aspects de notre entreprise, de notre site web à notre studio, en passant par nos produits dérivés.
3. **Collaborations et Partenariats** : Établissement de partenariats avec des marques de nutrition, des kinésithérapeutes et des fournisseurs de gadgets pour améliorer la récupération et le maintien du corps, renforçant ainsi notre branding et notre position sur le marché.

## Activités commerciales

### Sites et installations

FlexLab vise à s'implanter dans le centre animé de Paris, où la demande de services de bien-être est en constante augmentation. Voici un aperçu de nos plans actuels et futurs en ce qui concerne les emplacements :

#### Emplacement actuel :

- **Studio principal** : Nous finalisons actuellement un espace central de 100 m<sup>2</sup> qui servira de prototype pour nos futurs studios. Cet endroit sera non seulement un centre de bien-être, mais aussi une démonstration vivante de ce que FlexLab a à offrir.

#### Stratégie d'expansion :

- **Levée de fonds** : Notre objectif immédiat est de mobiliser des fonds importants afin d'inaugurer plusieurs studios simultanément dans des zones stratégiques de Paris, créant ainsi un impact immédiat et une forte présence de marque dès le départ.
- **Ouverture de plusieurs studios** : Grâce aux fonds mobilisés, nous prévoyons d'ouvrir plusieurs studios qui serviront de points d'ancrage dans différents quartiers, attirant ainsi une vaste clientèle dès le début.
- **Zone de chalandise** : La sélection des emplacements se fera sur la base d'une analyse approfondie de la zone de chalandise, garantissant que chaque studio soit positionné dans une zone présentant une forte concentration de notre marché cible.

#### Plans futurs :

- **Bureaux administratifs et stockage** : À mesure que nous nous développons, nous envisageons de regrouper nos opérations administratives et logistiques dans des bureaux dédiés et des installations de stockage afin de gérer efficacement notre gamme de produits dérivés.

En résumé, FlexLab est prêt à entrer sur le marché avec une stratégie d'expansion agressive visant à révolutionner le secteur du bien-être en France en ouvrant plusieurs studios simultanément, créant ainsi une présence de marque inégalée dès le début.

## Technologie

### Développement du programme Flexologist

1. **Élaboration du programme** : Nous concevrons un programme de formation rigoureux qui inclura des techniques d'étirement avancées, une compréhension approfondie de l'anatomie humaine, ainsi que des compétences en service client et en gestion de studio.
2. **Formation des formateurs** : Nous identifierons et formerons des formateurs hautement qualifiés qui seront responsables de dispenser la formation Flexologist dans nos studios.
3. **Matériel de formation** : Nous créerons des manuels de formation détaillés, des vidéos tutorielles et d'autres matériels pédagogiques qui seront la propriété exclusive de FlexLab.

## Protection juridique et brevet

1. **Dépôt de brevet** : Avant le lancement, nous déposerons une demande de brevet pour notre programme de formation unique, garantissant que nous avons les droits exclusifs sur notre méthode.
2. **Marque déposée** : En parallèle, nous déposerons également une marque pour le terme "Flexologist" et pour notre logo et notre branding, assurant une protection supplémentaire contre les imitations.

## Franchisage et transmission du savoir-faire

1. **Modèle de franchisage** : Dans le cadre de notre modèle de franchisage, nous vendrons des licences permettant aux franchisés d'accéder à notre programme de formation exclusif, leur fournissant ainsi les outils nécessaires pour réussir.
2. **Support continu** : Nous offrirons un support continu aux franchisés, y compris des mises à jour régulières de la formation et des ateliers, afin de garantir que tous les Flexologists maintiennent un niveau élevé de compétence et de qualité de service.
3. **Certification** : Les participants qui réussissent la formation recevront une certification Flexologist, validant leurs compétences et leur expertise dans le domaine.

En mettant en place cette structure, nous créerons non seulement une marque solide, mais également une communauté de professionnels hautement qualifiés qui seront les ambassadeurs de la philosophie FlexLab dans différentes régions.

## Autre :

1. **Système IT** : Infrastructure robuste pour soutenir toutes nos opérations, y compris la gestion des données clients et les transactions financières.
2. **Logiciels spécialisés** : Des logiciels pour gérer divers aspects de l'entreprise, tels que la planification des cours, la gestion des membres et le suivi des progrès des clients.
3. **Architectes et designers d'intérieur** : Des experts pour concevoir des studios qui sont non seulement fonctionnels mais aussi esthétiquement plaisants, créant une atmosphère propice au bien-être et à la relaxation.



4. **Branding et marketing** : Des professionnels du branding pour développer une identité de marque forte et cohérente, ainsi que des stratégies de marketing pour promouvoir notre entreprise et attirer une clientèle cible.
5. **Système CRM** : Un système de gestion de la relation client (CRM) pour suivre et gérer nos interactions avec les clients, facilitant ainsi une communication efficace et un service client de qualité.
6. **Plateforme e-commerce** : Un site web avec des fonctionnalités e-commerce pour permettre aux clients de s'inscrire et de payer pour les cours en ligne, ainsi que d'acheter des produits liés à la mobilité et au bien-être.
7. **Système de gestion des ressources humaines (GRH)** : Un système pour gérer les aspects administratifs et opérationnels de notre équipe, y compris la paie, la formation et le développement des employés.
8. **Technologies de sécurité** : Des systèmes de sécurité modernes pour garantir la sécurité de nos installations et la protection des données de nos clients.

## Équipement et outils

Dans le cadre de notre initiative visant à positionner FlexLab comme un leader dans le domaine du bien-être et de la mobilité, nous avons l'intention d'acquérir une gamme d'équipements spécialisés qui seront essentiels pour offrir à nos clients une expérience de premier ordre. Voici une liste des équipements spécialisés que nous prévoyons d'intégrer :

1. **Équipements de Stretching Assisté** : Des dispositifs spécialement conçus pour faciliter des étirements profonds et efficaces, notamment des tables de stretching, des chaises d'étirement et divers accessoires tels que des sangles et des balles de mobilité.
2. **Système de Réservation Intelligent** : Un système informatisé pour gérer les réservations de cours et les adhésions des clients, ce qui permettra une gestion fluide et efficace de nos opérations quotidiennes.
3. **Matériel de Formation pour les Flexologistes** : Des équipements de formation de pointe destinés à former nos flexologistes, notamment des mannequins d'entraînement et des outils pédagogiques interactifs.
4. **Espace de Détente et de Récupération** : Un espace dédié équipé de matériel de récupération post-entraînement, tels que des rouleaux de mousse, des pistolets de massage et des appareils de cryothérapie.

5. **Boutique de Merchandising** : Une zone de vente au détail où nous proposerons une gamme de produits de marque, notamment des vêtements, des accessoires de fitness et des produits de bien-être.
6. **Studio Multimédia** : Un studio équipé pour la production de contenu numérique, comprenant des vidéos d'exercices, des webinaires et des tutoriels, facilitant ainsi notre stratégie de marketing de contenu.
7. **Système Audiovisuel de Haute Qualité** : Un système AV pour créer une ambiance agréable dans nos studios, avec des options pour l'éclairage d'ambiance et un système sonore de qualité.
8. **Système de Gestion de la Qualité de l'Air** : Un système garantissant une qualité d'air optimale dans nos studios, comprenant des purificateurs d'air et un système de ventilation adéquat.

Nous prévoyons d'investir progressivement dans ces équipements spécialisés à mesure que notre entreprise se développe, en veillant à ce que chaque nouvelle installation soit équipée pour offrir une expérience client exceptionnelle. Les coûts associés à ces acquisitions seront soigneusement planifiés et intégrés dans nos prévisions financières, garantissant ainsi une croissance soutenue et rentable de notre entreprise.

## Étapes clés et mesures

Tableau des étapes clés

Étape clé	Échéance	Qui est responsable	Détails
Élaboration du Business Plan	Octobre 30, 2023	Auguste	Développer un business plan détaillé, y compris les aspects financiers, marketing, et opérationnels.
Recherche de Marché et Étude de Faisabilité	Octobre 31, 2023	Auguste	Analyser le marché actuel, identifier les opportunités et les défis, et évaluer la faisabilité du projet.
Formation de l'Équipe de Cofondateurs	Décembre 01, 2023	Auguste	Sélectionner et former une équipe de cofondateurs ayant des compétences complémentaires pour diriger l'entreprise.
Recherche de Financement	Janvier 31, 2024	Auguste	Identifier et approcher des investisseurs potentiels pour lever des fonds nécessaires au démarrage de l'entreprise.
Acquisition de l'Espace et Aménagement	Avril 30, 2024	Team	Trouver un emplacement idéal et commencer les travaux d'aménagement pour le premier studio FlexLab.
Développement de la Marque et Marketing	Avril 30, 2024	Team	Créer une identité de marque forte et lancer des campagnes marketing pour promouvoir FlexLab.
Recrutement et Formation	Juin 30, 2024	Team	Recruter une équipe compétente et mettre en place des programmes de formation pour les flexologues.

Lancement Officiel	Septembre 20, 2024	Team	Inaugurer le premier studio FlexLab et commencer à accueillir les clients.
Feedback et Ajustements	Décembre 31, 2024	Team	Recueillir les retours des clients et faire les ajustements nécessaires pour améliorer l'offre de services.
Expansion et Franchisage	Janvier 01, 2025	Team	Commencer le processus d'expansion en ouvrant de nouveaux studios et en explorant les opportunités de franchisage.

## Mesures clés

### Indicateurs de Performance Clés (KPIs) pour FlexLab

Afin d'assurer le succès et la croissance soutenue de FlexLab, nous accorderons une attention particulière aux KPIs suivants, qui sont essentiels non seulement pour notre fonctionnement quotidien, mais aussi pour rassurer nos potentiels investisseurs quant à la viabilité et au potentiel de croissance de notre entreprise :

1. **Taux de Rétention des Clients** : Un indicateur fondamental qui reflète la satisfaction et la fidélité des clients. Un taux élevé indique que nos services répondent aux attentes des clients.
2. **Coût d'Acquisition Client (CAC)** : Un paramètre qui nous aide à optimiser nos dépenses marketing, en veillant à ce que le coût pour acquérir un nouveau client reste inférieur à la valeur qu'il apporte à l'entreprise.
3. **Valeur Vie Client (CLV)** : Cette métrique est cruciale pour évaluer le potentiel de revenus à long terme de chaque client, et elle nous aide à planifier nos stratégies de fidélisation des clients.
4. **Taux de Conversion des Leads** : Un indicateur qui évalue l'efficacité de nos stratégies de vente et de marketing, et qui nous aide à affiner nos approches afin de maximiser les conversions.
5. **Trafic sur le Site Web et Engagement sur les Médias Sociaux** : Ces métriques fournissent des insights sur la portée et l'impact de nos

campagnes marketing en ligne, ce qui est un élément crucial pour construire et maintenir une présence de marque solide.

6. **Satisfaction Client** : À travers des enquêtes et des retours, nous mesurerons la satisfaction des clients, ce qui est essentiel pour améliorer continuellement nos services et nos offres.
7. **Marge Brute** : Un indicateur financier fondamental qui nous aide à surveiller la santé financière de l'entreprise, en veillant à maintenir des niveaux de rentabilité sains.
8. **Liquidités en Banque** : Un paramètre crucial pour évaluer notre solidité financière, en assurant que nous disposons de suffisamment de fonds pour soutenir nos opérations et tirer parti des opportunités de croissance.
9. **Taux de Croissance Mensuelle** : Un indicateur qui nous aide à suivre notre progression vers nos objectifs de croissance à long terme, en évaluant la croissance mensuelle des revenus et de la base de clients.
10. **Innovations et Brevets** : Afin de garantir notre position de leader sur le marché, nous mettrons l'accent sur le développement et la protection de nos innovations uniques, notamment notre programme de formation spécialisé pour les flexologues.
11. **Expansion Géographique** : Un plan détaillé mettant en avant notre stratégie d'expansion, y compris les étapes clés pour l'ouverture de nouveaux studios dans différentes régions.
12. **Retour sur Investissement (ROI)** : Un indicateur clé pour les investisseurs, démontrant le potentiel de rendement sur leur investissement à long terme.

Nous prévoyons d'organiser des réunions trimestrielles avec nos investisseurs afin de discuter de ces KPIs, ce qui nous permettra de faire preuve d'une transparence totale quant à notre performance et à nos plans futurs. Cette approche proactive nous permet non seulement de maintenir la dynamique de notre plan d'affaires, mais également de construire une relation de confiance avec nos investisseurs, en leur assurant que leur investissement est entre de bonnes mains.

## Feuille de route

# Société

## Aperçu

Structure et Propriété de l'Entreprise

### Structure Juridique

FlexLab est actuellement organisé en tant que Société par Actions Simplifiée (SAS), une forme juridique qui offre une grande flexibilité en termes de gestion et d'organisation. Cela facilite les levées de fonds et l'acquisition de talents clés dans l'industrie. Notre choix de cette structure reflète notre modèle de croissance ambitieux et permettra une intégration fluide des co-fondateurs et des investisseurs stratégiques à l'avenir.

### Propriétaires et Répartition des Parts

1. **Auguste Pugnet (Fondateur et PDG)** : Je suis le fondateur et le principal actionnaire de FlexLab, détenant une part importante de l'entreprise. En tant que PDG, je supervise la stratégie globale, le développement des affaires et les opérations quotidiennes.
2. **Équipe de Co-Fondateurs** : Dans le cadre de notre stratégie d'expansion, nous avons l'intention de constituer une équipe solide de co-fondateurs qui apporteront une expertise complémentaire dans des domaines clés tels que le marketing, la technologie et les opérations. Nous sélectionnerons soigneusement ces co-fondateurs afin d'aligner nos visions et compétences, et ils détiendront une part significative de l'entreprise. Cela garantira un engagement et une motivation à long terme.
  - **Directeur Marketing** : Responsable de la stratégie marketing globale, du branding et de la croissance de la clientèle.
  - **Directeur Technique** : Supervise le développement technologique, y compris la mise en place de systèmes de gestion avancés et d'applications mobiles pour améliorer l'expérience client.
  - **Directeur des Opérations** : Gère les opérations quotidiennes, y compris la gestion du personnel, les opérations de studio et la chaîne d'approvisionnement.

## Plan de Croissance et Levées de Fonds

Nous prévoyons une série de levées de fonds pour stimuler notre croissance et notre expansion. Ces levées permettront d'attirer des investisseurs stratégiques qui apporteront non seulement des capitaux, mais aussi une expertise sectorielle précieuse. À chaque étape de levée de fonds, il y aura une dilution calculée des parts, garantissant que les intérêts de tous les partenaires et investisseurs sont alignés vers un objectif commun de croissance et de succès.

## Équipe

### Équipe de direction

#### Équipe de Direction

##### 1. **Auguste Pugnet (Fondateur et PDG)**

- **Compétences et Expérience** : En tant que jeune entrepreneur dynamique, je possède une expertise significative dans les domaines de la programmation, des startups, de l'ingénierie mécanique et de la technologie. Mon expérience multidisciplinaire me permet d'avoir une vision holistique de l'entreprise, en intégrant des solutions technologiques innovantes dans le secteur du fitness.
- **Rôle** : En tant que PDG, je serai responsable de la définition de la vision stratégique de l'entreprise, de la supervision des opérations quotidiennes et de la direction de l'équipe de direction.
- **Contribution Unique** : Ma passion pour l'innovation et mon approche entrepreneuriale font de moi le leader idéal pour piloter FlexLab vers le succès. Ma connaissance approfondie des secteurs de la technologie et de l'entrepreneuriat me positionne comme un acteur clé pour capitaliser sur cette opportunité de marché unique.

##### 2. **Directeur Marketing (À recruter)**

- **Compétences et Expérience** : Un professionnel chevronné avec une expérience substantielle dans le marketing stratégique, spécifiquement dans le secteur du bien-être ou du fitness. Une expertise en branding, en médias sociaux et en gestion de campagnes publicitaires serait idéale.

- **Rôle** : Responsable de la création et de la mise en œuvre de stratégies marketing innovantes pour promouvoir la marque FlexLab et attirer une clientèle diversifiée.
- **Contribution Unique** : Apportera une expertise en marketing stratégique, aidant à positionner FlexLab comme une marque leader dans le secteur du bien-être axé sur la mobilité.

### 3. Directeur Technique (À recruter)

- **Compétences et Expérience** : Un expert en technologie avec une expérience dans le développement de systèmes de gestion avancés et d'applications mobiles, idéalement dans le secteur du fitness ou du bien-être.
- **Rôle** : Supervisera le développement technologique de l'entreprise, y compris la création d'une application mobile intuitive pour améliorer l'expérience client.
- **Contribution Unique** : Apportera une expertise technique, facilitant l'intégration de solutions technologiques innovantes qui distingueront FlexLab de ses concurrents.

### 4. Directeur des Opérations (À recruter)

- **Compétences et Expérience** : Un professionnel avec une expérience significative dans la gestion des opérations, idéalement dans le secteur du fitness ou du bien-être, avec une expertise en gestion du personnel et en chaîne d'approvisionnement.
- **Rôle** : Gèrera les opérations quotidiennes de l'entreprise, assurant un fonctionnement fluide et efficace des studios FlexLab.
- **Contribution Unique** : Apportera une expertise opérationnelle, garantissant que FlexLab offre une expérience client de premier ordre, tout en maintenant une efficacité opérationnelle optimale.

### Pourquoi sommes-nous l'équipe idéale ?

Cette équipe de direction envisagée combine une expertise diversifiée et complémentaire, créant une force synergique capable de capitaliser sur l'opportunité de marché identifiée. Avec une combinaison de compétences en entrepreneuriat, en technologie, en marketing et en gestion opérationnelle, nous



sommes idéalement positionnés pour faire de FlexLab une marque leader dans le secteur du bien-être axé sur la mobilité en France et au-delà.

## **Embauches clés prévues**

### **Conseillers**

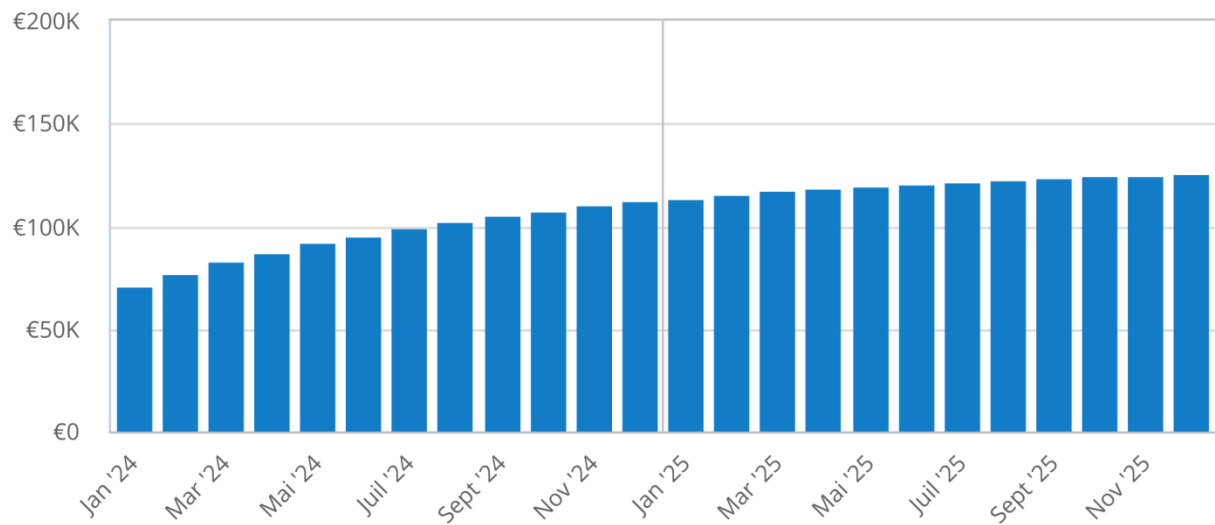
## **Partenaires et ressources**

# Plan financier

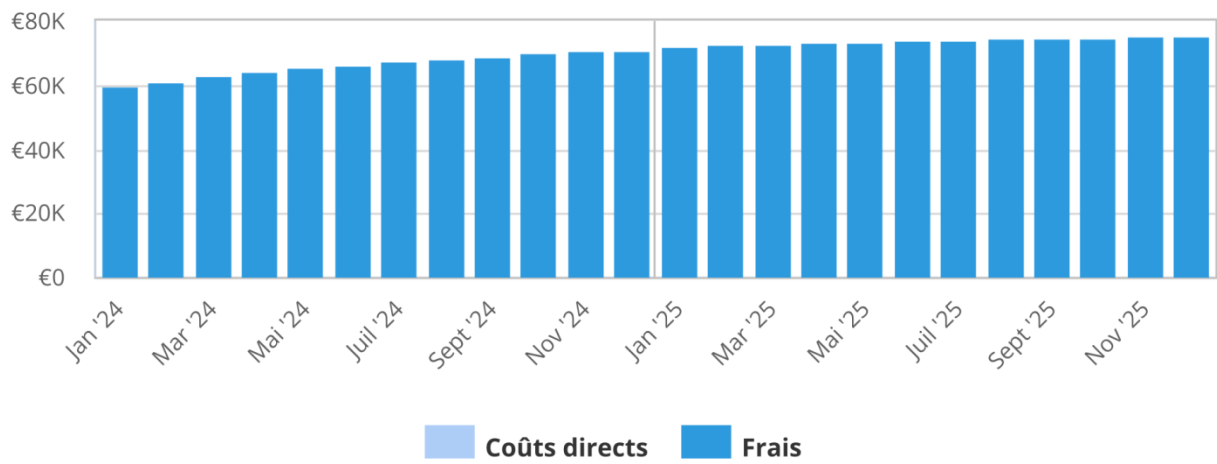
## Prévision

### Suppositions clés

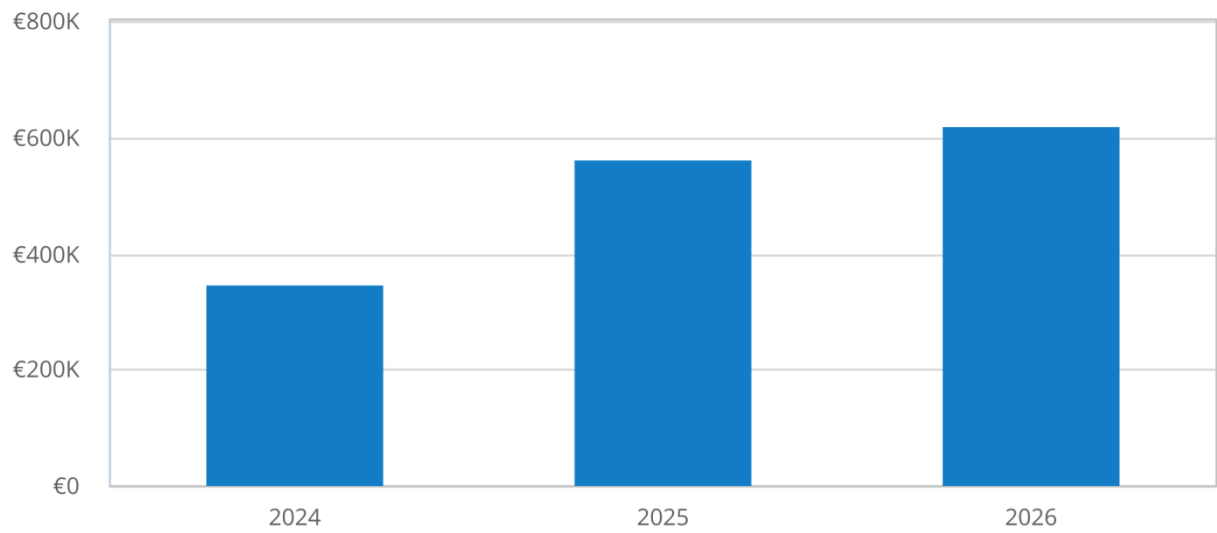
### Recettes par Mois



Frais par Mois



Bénéfice net (ou perte) par Année



# Financement

## Utilisation des fonds

## Source de fonds

# Relevés

## Bénéfices et pertes prévisionnels

	2024	2025	2026
<b>Recettes</b>	<b>€1,145,112</b>	<b>€1,450,875</b>	<b>€1,537,231</b>
<b>Coûts directs</b>			
Marge brute	€1,145,112	€1,450,875	€1,537,231
<b>% de marge brute</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Frais d'exploitation</b>			
Salaires et rémunération	€382,800	€388,320	€393,954
Frais liés aux salariés	€76,560	€77,664	€78,791
Lease Flexlab Studio 150m^2	€60,000	€60,000	€60,000
Cleaning	€6,000	€6,000	€6,000
Fournitures et Équipements	€10,000	€10,000	€10,000
Marketing et Publicité	€60,000	€60,000	€60,000
Assurance	€12,000	€12,000	€12,000
Services Publics (électricité, eau, internet)	€6,000	€6,000	€6,000
Coûts de Technologie (CRM, site web, etc.)	€12,000	€12,000	€12,000
Flexlab HQ	€36,000	€36,000	€36,000
<b>Total des frais d'exploitation</b>	<b>€661,360</b>	<b>€667,984</b>	<b>€674,745</b>
<b>Recettes d'exploitation</b>	<b>€483,752</b>	<b>€782,891</b>	<b>€862,486</b>
<b>Intérêts encourus</b>			

Dépréciation et amortissement	€1,000	€1,000	€1,000
Gain ou perte de vente d'actifs			
Impôts sur le revenu	€135,171	€218,929	€241,216
<b>Total des frais</b>	<b>€797,531</b>	<b>€887,913</b>	<b>€916,961</b>
<b>Bénéfice net</b>	<b>€347,581</b>	<b>€562,962</b>	<b>€620,270</b>
<b>Bénéfice / Ventes nettes</b>	<b>30%</b>	<b>39%</b>	<b>40%</b>

---

## Bilan projeté

	Starting Balances	2024	2025	2026
Trésorerie		€2,638,568	€3,320,892	€3,964,998
Comptes débiteurs		€0	€0	€0
Inventaire				
Autres actifs à court terme				
<b>Total des actifs à court terme</b>		<b>€2,638,568</b>	<b>€3,320,892</b>	<b>€3,964,998</b>
Actifs à long terme		€10,000	€10,000	€10,000
Dépréciation cumulée		(€1,000)	(€2,000)	(€3,000)
<b>Total des actifs à long terme</b>		<b>€9,000</b>	<b>€8,000</b>	<b>€7,000</b>
<b>Total des actifs</b>		<b>€2,647,568</b>	<b>€3,328,892</b>	<b>€3,971,998</b>
Comptes payables		€0	€0	€0
Impôts sur le revenu payables		€135,171	€218,929	€241,216
Impôts sur les ventes payables		€171,767	€217,631	€230,585
Dette à court terme				
Recettes prépayées	€0	€0	€0	€0
<b>Total des passifs à court terme</b>	<b>€0</b>	<b>€306,938</b>	<b>€436,560</b>	<b>€471,801</b>
Dette à long terme				
<b>Passifs à long-terme</b>				
<b>Total des passifs</b>	<b>€0</b>	<b>€306,938</b>	<b>€436,560</b>	<b>€471,801</b>
Capital d'apport		€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000
Bénéfices non répartis	€0	(€6,952)	€329,370	€879,927
Bénéfices		€347,581	€562,962	€620,270
<b>Capital propre total</b>	<b>€0</b>	<b>€2,340,630</b>	<b>€2,892,332</b>	<b>€3,500,197</b>

<b>Total de capital propre et de passifs</b>	<b>€0</b>	<b>€2,647,568</b>	<b>€3,328,892</b>	<b>€3,971,998</b>
--------------------------------------------------	-----------	-------------------	-------------------	-------------------

---

## État des flux de trésorerie projeté

	2024	2025	2026
<b>Flux de trésorerie net provenant de l'exploitation</b>			
Bénéfice net	€347,581	€562,962	€620,270
Amortissement	€1,000	€1,000	€1,000
Modification des comptes débiteurs	€0	€0	€0
Modification de l'inventaire			
Modification des comptes payables	€0	€0	€0
Modification des impôts sur le revenu payables	€135,171	€83,758	€22,287
Modification des impôts sur les ventes payables	€171,767	€45,864	€12,954
Modification des recettes prépayées	€0	€0	€0
<b>Flux de trésorerie net provenant de l'exploitation</b>	<b>€655,519</b>	<b>€693,584</b>	<b>€656,511</b>
<b>Investissement et financement</b>			
Actifs achetés ou vendus	(€10,000)		
<b>Trésorerie nette d'investissement</b>	<b>(€10,000)</b>		
Investissements reçus	€2,000,000		
Dividendes et distributions	(€6,951.63)	(€11,259.23)	(€12,405.40)
Modification de la dette à court terme			
Modification de la dette à long terme			
<b>Trésorerie nette de financement</b>	<b>€1,993,048</b>	<b>(€11,259)</b>	<b>(€12,405)</b>
Trésorerie en début de période	€0	€2,638,568	€3,320,892
Modification de trésorerie nette	€2,638,568	€682,324	€644,106
<b>Trésorerie en fin de période</b>	<b>€2,638,568</b>	<b>€3,320,892</b>	<b>€3,964,998</b>



# Annexe

## Compte de résultat (avec détail mensuel)

2024	Jan '24	Fév '24	Mar '24	Avr '24	Mai '24	Juin '24	Juil '24	Aoû '24	Sept '24	Oct '24	Nov '24	Déc '24
<b>Total des recettes</b>	€71,553	€77,491	€82,836	€87,646	€91,974	€95,871	€99,377	€102,533	€105,373	€107,929	€110,230	€112,300
<b>Total des coûts directs</b>												
Marge brute	€71,553	€77,491	€82,836	€87,646	€91,974	€95,871	€99,377	€102,533	€105,373	€107,929	€110,230	€112,300
<b>% de marge brute</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Frais d'exploitation</b>												
Salaires et rémunération	€31,900	€31,900	€31,900	€31,900	€31,900	€31,900	€31,900	€31,900	€31,900	€31,900	€31,900	€31,900
Frais liés aux salariés	€6,380	€6,380	€6,380	€6,380	€6,380	€6,380	€6,380	€6,380	€6,380	€6,380	€6,380	€6,380
Lease Flexlab Studio 150m <sup>2</sup>	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000
Cleaning	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500
Fournitures et Équipements	€833	€833	€833	€833	€833	€833	€833	€833	€834	€834	€834	€834
Marketing et Publicité	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000
Assurance	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000
Services Publics (électricité, eau, internet)	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500

Coûts de Technologie (CRM, site web, etc.)	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000
Flexlab HQ	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000
<b>Total des frais d'exploitation</b>	<b>€55,113</b>	<b>€55,113</b>	<b>€55,113</b>	<b>€55,113</b>	<b>€55,113</b>	<b>€55,113</b>	<b>€55,113</b>	<b>€55,113</b>	<b>€55,114</b>	<b>€55,114</b>	<b>€55,114</b>	<b>€55,114</b>
<b>Recettes d'exploitation</b>	<b>€16,440</b>	<b>€22,378</b>	<b>€27,723</b>	<b>€32,533</b>	<b>€36,861</b>	<b>€40,758</b>	<b>€44,264</b>	<b>€47,420</b>	<b>€50,259</b>	<b>€52,815</b>	<b>€55,116</b>	<b>€57,186</b>
Intérêts encourus												
Dépréciation et amortissement	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83
Gain ou perte de vente d'actifs												
Impôts sur le revenu	€4,580	€6,242	€7,739	€9,086	€10,298	€11,389	€12,370	€13,255	€14,049	€14,765	€15,409	€15,989
<b>Total des frais</b>	<b>€59,776</b>	<b>€61,438</b>	<b>€62,935</b>	<b>€64,282</b>	<b>€65,494</b>	<b>€66,585</b>	<b>€67,566</b>	<b>€68,451</b>	<b>€69,246</b>	<b>€69,962</b>	<b>€70,606</b>	<b>€71,186</b>
<b>Bénéfice net</b>	<b>€11,777</b>	<b>€16,053</b>	<b>€19,900</b>	<b>€23,363</b>	<b>€26,480</b>	<b>€29,285</b>	<b>€31,811</b>	<b>€34,081</b>	<b>€36,127</b>	<b>€37,967</b>	<b>€39,623</b>	<b>€41,114</b>
<b>Bénéfice / Ventes nettes</b>	<b>16%</b>	<b>21%</b>	<b>24%</b>	<b>27%</b>	<b>29%</b>	<b>31%</b>	<b>32%</b>	<b>33%</b>	<b>34%</b>	<b>35%</b>	<b>36%</b>	<b>37%</b>

2025	Jan '25	Fév '25	Mar '25	Avr '25	Mai '25	Juin '25	Juil '25	Aoû '25	Sept '25	Oct '25	Nov '25	Déc '25
<b>Total des recettes</b>	€114,164	€115,841	€117,350	€118,709	€119,931	€121,032	€122,022	€122,913	€123,716	€124,437	€125,087	€125,672
<b>Total des coûts directs</b>												
Marge brute	€114,164	€115,841	€117,350	€118,709	€119,931	€121,032	€122,022	€122,913	€123,716	€124,437	€125,087	€125,672
<b>% de marge brute</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Frais d'exploitation</b>												
Salaires et rémunération	€32,360	€32,360	€32,360	€32,360	€32,360	€32,360	€32,360	€32,360	€32,360	€32,360	€32,360	€32,360
Frais liés aux salariés	€6,472	€6,472	€6,472	€6,472	€6,472	€6,472	€6,472	€6,472	€6,472	€6,472	€6,472	€6,472
Lease Flexlab Studio 150m^2	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000
Cleaning	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500
Fournitures et Équipements	€833	€833	€833	€833	€833	€833	€833	€833	€834	€834	€834	€834
Marketing et Publicité	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000
Assurance	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000
Services Publics (électricité, eau, internet)	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500
Coûts de Technologie (CRM, site web, etc.)	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000
Flexlab HQ	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000
<b>Total des frais d'exploitation</b>	<b>€55,665</b>	<b>€55,665</b>	<b>€55,665</b>	<b>€55,665</b>	<b>€55,665</b>	<b>€55,665</b>	<b>€55,665</b>	<b>€55,665</b>	<b>€55,666</b>	<b>€55,666</b>	<b>€55,666</b>	<b>€55,666</b>

<b>Recettes d'exploitation</b>	<b>€58,499</b>	<b>€60,176</b>	<b>€61,685</b>	<b>€63,044</b>	<b>€64,266</b>	<b>€65,367</b>	<b>€66,357</b>	<b>€67,248</b>	<b>€68,050</b>	<b>€68,771</b>	<b>€69,421</b>	<b>€70,006</b>
Intérêts encourus												
Dépréciation et amortissement	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83
Gain ou perte de vente d'actifs												
Impôts sur le revenu	€16,356	€16,826	€17,248	€17,629	€17,972	€18,279	€18,557	€18,806	€19,030	€19,233	€19,415	€19,578
<b>Total des frais</b>	<b>€72,104</b>	<b>€72,574</b>	<b>€72,996</b>	<b>€73,377</b>	<b>€73,720</b>	<b>€74,027</b>	<b>€74,305</b>	<b>€74,554</b>	<b>€74,779</b>	<b>€74,982</b>	<b>€75,164</b>	<b>€75,327</b>
<b>Bénéfice net</b>	<b>€42,059</b>	<b>€43,267</b>	<b>€44,354</b>	<b>€45,331</b>	<b>€46,211</b>	<b>€47,004</b>	<b>€47,717</b>	<b>€48,359</b>	<b>€48,936</b>	<b>€49,455</b>	<b>€49,923</b>	<b>€50,345</b>
<b>Bénéfice / Ventes nettes</b>	<b>37%</b>	<b>37%</b>	<b>38%</b>	<b>38%</b>	<b>39%</b>	<b>39%</b>	<b>39%</b>	<b>39%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>

2026	Jan '26	Fév '26	Mar '26	Avr '26	Mai '26	Juin '26	Juil '26	Aoû '26	Sept '26	Oct '26	Nov '26	Déc '26
<b>Total des recettes</b>	€126,198	€126,672	€127,098	€127,482	€127,827	€128,138	€128,418	€128,669	€128,896	€129,100	€129,283	€129,449
<b>Total des coûts directs</b>												
Marge brute	€126,198	€126,672	€127,098	€127,482	€127,827	€128,138	€128,418	€128,669	€128,896	€129,100	€129,283	€129,449
<b>% de marge brute</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Frais d'exploitation</b>												
Salaires et rémunération	€32,821	€32,821	€32,831	€32,831	€32,831	€32,831	€32,831	€32,831	€32,831	€32,831	€32,832	€32,832
Frais liés aux salariés	€6,564	€6,564	€6,566	€6,566	€6,566	€6,566	€6,566	€6,566	€6,566	€6,566	€6,566	€6,566
Lease Flexlab Studio 150m^2	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000
Cleaning	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500
Fournitures et Équipements	€833	€833	€833	€833	€833	€833	€833	€833	€834	€834	€834	€834
Marketing et Publicité	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000	€5,000
Assurance	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000
Services Publics (électricité, eau, internet)	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500	€500
Coûts de Technologie (CRM, site web, etc.)	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000	€1,000
Flexlab HQ	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000	€3,000
<b>Total des frais d'exploitation</b>	<b>€56,218</b>	<b>€56,218</b>	<b>€56,230</b>	<b>€56,230</b>	<b>€56,230</b>	<b>€56,230</b>	<b>€56,230</b>	<b>€56,230</b>	<b>€56,231</b>	<b>€56,231</b>	<b>€56,232</b>	<b>€56,232</b>

<b>Recettes d'exploitation</b>	<b>€69,980</b>	<b>€70,454</b>	<b>€70,868</b>	<b>€71,252</b>	<b>€71,597</b>	<b>€71,908</b>	<b>€72,188</b>	<b>€72,439</b>	<b>€72,665</b>	<b>€72,869</b>	<b>€73,051</b>	<b>€73,216</b>
Intérêts encourus												
Dépréciation et amortissement	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83
Gain ou perte de vente d'actifs												
Impôts sur le revenu	€19,571	€19,704	€19,820	€19,927	€20,024	€20,110	€20,190	€20,259	€20,323	€20,380	€20,431	€20,477
<b>Total des frais</b>	<b>€75,873</b>	<b>€76,006</b>	<b>€76,134</b>	<b>€76,241</b>	<b>€76,338</b>	<b>€76,424</b>	<b>€76,504</b>	<b>€76,573</b>	<b>€76,638</b>	<b>€76,695</b>	<b>€76,747</b>	<b>€76,793</b>
<b>Bénéfice net</b>	<b>€50,326</b>	<b>€50,666</b>	<b>€50,965</b>	<b>€51,241</b>	<b>€51,490</b>	<b>€51,714</b>	<b>€51,914</b>	<b>€52,097</b>	<b>€52,258</b>	<b>€52,405</b>	<b>€52,537</b>	<b>€52,656</b>
<b>Bénéfice / Ventes nettes</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>40%</b>	<b>41%</b>	<b>41%</b>	<b>41%</b>	<b>41%</b>

	2024	2025	2026
<b>Total des recettes</b>	<b>€1,145,112</b>	<b>€1,450,875</b>	<b>€1,537,231</b>
<b>Total des coûts directs</b>			
Marge brute	€1,145,112	€1,450,875	€1,537,231
<b>% de marge brute</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Frais d'exploitation</b>			
Salaires et rémunération	€382,800	€388,320	€393,954
Frais liés aux salariés	€76,560	€77,664	€78,791
Lease Flexlab Studio 150m^2	€60,000	€60,000	€60,000
Cleaning	€6,000	€6,000	€6,000
Fournitures et Équipements	€10,000	€10,000	€10,000
Marketing et Publicité	€60,000	€60,000	€60,000
Assurance	€12,000	€12,000	€12,000
Services Publics (électricité, eau, internet)	€6,000	€6,000	€6,000
Coûts de Technologie (CRM, site web, etc.)	€12,000	€12,000	€12,000
Flexlab HQ	€36,000	€36,000	€36,000
<b>Total des frais d'exploitation</b>	<b>€661,360</b>	<b>€667,984</b>	<b>€674,745</b>
<b>Recettes d'exploitation</b>	<b>€483,752</b>	<b>€782,891</b>	<b>€862,486</b>
Intérêts encourus			
Dépréciation et amortissement	€1,000	€1,000	€1,000
Gain ou perte de vente d'actifs			
Impôts sur le revenu	€135,171	€218,929	€241,216
<b>Total des frais</b>	<b>€797,531</b>	<b>€887,913</b>	<b>€916,961</b>
<b>Bénéfice net</b>	<b>€347,581</b>	<b>€562,962</b>	<b>€620,270</b>
<b>Bénéfice / Ventes nettes</b>	<b>30%</b>	<b>39%</b>	<b>40%</b>





## Bilan (avec détail mensuel)

	Starting Balances	Jan '24	Fév '24	Mar '24	Avr '24	Mai '24	Juin '24	Juil '24	Aoû '24	Sept '24	Oct '24	Nov '24	Déc '24
Trésorerie		€2,016,937	€2,050,619	€2,090,368	€2,135,580	€2,185,708	€2,240,261	€2,298,795	€2,360,913	€2,426,255	€2,494,500	€2,565,359	€2,638,568
Comptes débiteurs		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Inventaire													
Autres actifs à court terme													
<b>Total des actifs à court terme</b>		<b>€2,016,937</b>	<b>€2,050,619</b>	<b>€2,090,368</b>	<b>€2,135,580</b>	<b>€2,185,708</b>	<b>€2,240,261</b>	<b>€2,298,795</b>	<b>€2,360,913</b>	<b>€2,426,255</b>	<b>€2,494,500</b>	<b>€2,565,359</b>	<b>€2,638,568</b>
Actifs à long terme		€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000
Dépréciation cumulée		(€83)	(€167)	(€250)	(€333)	(€417)	(€500)	(€583)	(€667)	(€750)	(€833)	(€917)	(€1,000)
<b>Total des actifs à long terme</b>		<b>€9,917</b>	<b>€9,833</b>	<b>€9,750</b>	<b>€9,667</b>	<b>€9,583</b>	<b>€9,500</b>	<b>€9,417</b>	<b>€9,333</b>	<b>€9,250</b>	<b>€9,167</b>	<b>€9,083</b>	<b>€9,000</b>
<b>Total des actifs</b>		<b>€2,026,854</b>	<b>€2,060,452</b>	<b>€2,100,118</b>	<b>€2,145,247</b>	<b>€2,195,292</b>	<b>€2,249,761</b>	<b>€2,308,212</b>	<b>€2,370,246</b>	<b>€2,435,505</b>	<b>€2,503,667</b>	<b>€2,574,442</b>	<b>€2,647,568</b>
Comptes payables		€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Impôts sur le revenu payables		€4,580	€10,822	€18,561	€27,647	€37,945	€49,334	€61,704	€74,959	€89,008	€103,773	€119,182	€135,171
Impôts sur les ventes payables		€10,733	€22,357	€34,782	€47,929	€61,725	€76,106	€91,012	€106,392	€122,198	€138,387	€154,922	€171,767
Dette à court terme													
Recettes prépayées	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0

<b>Total des passifs à court terme</b>	<b>€0</b>	<b>€15,313</b>	<b>€33,179</b>	<b>€53,343</b>	<b>€75,576</b>	<b>€99,670</b>	<b>€125,440</b>	<b>€152,716</b>	<b>€181,351</b>	<b>€211,206</b>	<b>€242,160</b>	<b>€274,104</b>	<b>€306,938</b>
Dette à long terme													
<b>Passifs à long-terme</b>													
<b>Total des passifs</b>	<b>€0</b>	<b>€15,313</b>	<b>€33,179</b>	<b>€53,343</b>	<b>€75,576</b>	<b>€99,670</b>	<b>€125,440</b>	<b>€152,716</b>	<b>€181,351</b>	<b>€211,206</b>	<b>€242,160</b>	<b>€274,104</b>	<b>€306,938</b>
Capital d'apport		€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000
Bénéfices non répartis	€0	(€236)	(€557)	(€955)	(€1,422)	(€1,951)	(€2,537)	(€3,173)	(€3,855)	(€4,578)	(€5,337)	(€6,129)	(€6,952)
Bénéfices		€11,777	€27,830	€47,730	€71,093	€97,573	€126,858	€158,669	€192,750	€228,877	€266,844	€306,467	€347,581
<b>Capital propre total</b>	<b>€0</b>	<b>€2,011,541</b>	<b>€2,027,273</b>	<b>€2,046,775</b>	<b>€2,069,671</b>	<b>€2,095,622</b>	<b>€2,124,321</b>	<b>€2,155,496</b>	<b>€2,188,895</b>	<b>€2,224,299</b>	<b>€2,261,507</b>	<b>€2,300,338</b>	<b>€2,340,630</b>
<b>Total de capital propre et de passifs</b>	<b>€0</b>	<b>€2,026,854</b>	<b>€2,060,452</b>	<b>€2,100,118</b>	<b>€2,145,247</b>	<b>€2,195,292</b>	<b>€2,249,761</b>	<b>€2,308,212</b>	<b>€2,370,246</b>	<b>€2,435,505</b>	<b>€2,503,667</b>	<b>€2,574,442</b>	<b>€2,647,568</b>

2025	Jan '25	Fév '25	Mar '25	Avr '25	Mai '25	Juin '25	Juil '25	Aoû '25	Sept '25	Oct '25	Nov '25	Déc '25
Trésorerie	€2,541,582	€2,618,270	€2,561,499	€2,641,442	€2,722,774	€2,805,356	€2,889,062	€2,973,780	€3,059,409	€3,145,856	€3,233,042	€3,320,892
Comptes débiteurs	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Inventaire												
Autres actifs à court terme												
<b>Total des actifs à court terme</b>	<b>€2,541,582</b>	<b>€2,618,270</b>	<b>€2,561,499</b>	<b>€2,641,442</b>	<b>€2,722,774</b>	<b>€2,805,356</b>	<b>€2,889,062</b>	<b>€2,973,780</b>	<b>€3,059,409</b>	<b>€3,145,856</b>	<b>€3,233,042</b>	<b>€3,320,892</b>
Actifs à long terme	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000
Dépréciation cumulée	(€1,083)	(€1,167)	(€1,250)	(€1,333)	(€1,417)	(€1,500)	(€1,583)	(€1,667)	(€1,750)	(€1,833)	(€1,917)	(€2,000)
<b>Total des actifs à long terme</b>	<b>€8,917</b>	<b>€8,833</b>	<b>€8,750</b>	<b>€8,667</b>	<b>€8,583</b>	<b>€8,500</b>	<b>€8,417</b>	<b>€8,333</b>	<b>€8,250</b>	<b>€8,167</b>	<b>€8,083</b>	<b>€8,000</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>€2,550,499</b>	<b>€2,627,103</b>	<b>€2,570,249</b>	<b>€2,650,109</b>	<b>€2,731,358</b>	<b>€2,813,856</b>	<b>€2,897,478</b>	<b>€2,982,113</b>	<b>€3,067,659</b>	<b>€3,154,023</b>	<b>€3,241,125</b>	<b>€3,328,892</b>
Comptes payables	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Impôts sur le revenu payables	€151,527	€168,353	€50,430	€68,059	€86,031	€104,310	€122,867	€141,673	€160,703	€179,936	€199,351	€218,929
Impôts sur les ventes payables	€17,124	€34,501	€52,103	€69,909	€87,899	€106,054	€124,357	€142,794	€161,352	€180,017	€198,780	€217,631
Dette à court terme												
Recettes prépayées	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
<b>Total des passifs à court terme</b>	<b>€168,651</b>	<b>€202,854</b>	<b>€102,533</b>	<b>€137,968</b>	<b>€173,930</b>	<b>€210,364</b>	<b>€247,224</b>	<b>€284,467</b>	<b>€322,055</b>	<b>€359,953</b>	<b>€398,131</b>	<b>€436,560</b>
Dette à long terme												

## Passifs à long-terme

Total des passifs	€168,651	€202,854	€102,533	€137,968	€173,930	€210,364	€247,224	€284,467	€322,055	€359,953	€398,131	€436,560
Capital d'apport	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000
Bénéfices non répartis	€339,788	€338,923	€338,036	€337,129	€336,205	€335,265	€334,311	€333,344	€332,365	€331,376	€330,377	€329,370
Bénéfices	€42,059	€85,326	€129,680	€175,011	€221,222	€268,227	€315,944	€364,303	€413,239	€462,694	€512,617	€562,962
Capital propre total	€2,381,848	€2,424,249	€2,467,716	€2,512,141	€2,557,428	€2,603,492	€2,650,254	€2,697,646	€2,745,604	€2,794,070	€2,842,994	€2,892,332
Total de capital propre et de passifs	€2,550,499	€2,627,103	€2,570,249	€2,650,109	€2,731,358	€2,813,856	€2,897,478	€2,982,113	€3,067,659	€3,154,023	€3,241,125	€3,328,892

2026	Jan '26	Fév '26	Mar '26	Avr '26	Mai '26	Juin '26	Juil '26	Aoû '26	Sept '26	Oct '26	Nov '26	Déc '26
Trésorerie	€3,191,165	€3,279,606	€3,149,590	€3,238,940	€3,328,681	€3,418,775	€3,509,187	€3,599,884	€3,690,839	€3,782,024	€3,873,417	€3,964,998
Comptes débiteurs	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Inventaire												
Autres actifs à court terme												
<b>Total des actifs à court terme</b>	<b>€3,191,165</b>	<b>€3,279,606</b>	<b>€3,149,590</b>	<b>€3,238,940</b>	<b>€3,328,681</b>	<b>€3,418,775</b>	<b>€3,509,187</b>	<b>€3,599,884</b>	<b>€3,690,839</b>	<b>€3,782,024</b>	<b>€3,873,417</b>	<b>€3,964,998</b>
Actifs à long terme	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000	€10,000
Dépréciation cumulée	(€2,083)	(€2,167)	(€2,250)	(€2,333)	(€2,417)	(€2,500)	(€2,583)	(€2,667)	(€2,750)	(€2,833)	(€2,917)	(€3,000)
<b>Total des actifs à long terme</b>	<b>€7,917</b>	<b>€7,833</b>	<b>€7,750</b>	<b>€7,667</b>	<b>€7,583</b>	<b>€7,500</b>	<b>€7,417</b>	<b>€7,333</b>	<b>€7,250</b>	<b>€7,167</b>	<b>€7,083</b>	<b>€7,000</b>
<b>Total des actifs</b>	<b>€3,199,081</b>	<b>€3,287,439</b>	<b>€3,157,340</b>	<b>€3,246,606</b>	<b>€3,336,264</b>	<b>€3,426,275</b>	<b>€3,516,604</b>	<b>€3,607,218</b>	<b>€3,698,089</b>	<b>€3,789,191</b>	<b>€3,880,500</b>	<b>€3,971,998</b>
Comptes payables	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Impôts sur le revenu payables	€238,500	€258,204	€59,095	€79,022	€99,046	€119,156	€139,346	€159,605	€179,928	€200,308	€220,739	€241,216
Impôts sur les ventes payables	€18,930	€37,931	€56,995	€76,118	€95,292	€114,512	€133,775	€153,075	€172,410	€191,775	€211,167	€230,585
Dette à court terme												
Recettes prépayées	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
<b>Total des passifs à court terme</b>	<b>€257,430</b>	<b>€296,135</b>	<b>€116,090</b>	<b>€155,140</b>	<b>€194,338</b>	<b>€233,668</b>	<b>€273,121</b>	<b>€312,680</b>	<b>€352,338</b>	<b>€392,083</b>	<b>€431,906</b>	<b>€471,801</b>
Dette à long terme												

Passifs à long-  
terme

Total des passifs	€257,430	€296,135	€116,090	€155,140	€194,338	€233,668	€273,121	€312,680	€352,338	€392,083	€431,906	€471,801
Capital d'apport	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000
Bénéfices non répartis	€891,326	€890,312	€889,293	€888,268	€887,238	€886,204	€885,166	€884,124	€883,079	€882,030	€880,980	€879,927
Bénéfices	€50,326	€100,992	€151,957	€203,198	€254,688	€306,403	€358,317	€410,414	€462,672	€515,078	€567,614	€620,270
Capital propre total	€2,941,651	€2,991,304	€3,041,250	€3,091,466	€3,141,926	€3,192,607	€3,243,483	€3,294,538	€3,345,751	€3,397,108	€3,448,594	€3,500,197
Total de capital propre et de passifs	€3,199,081	€3,287,439	€3,157,340	€3,246,606	€3,336,264	€3,426,275	€3,516,604	€3,607,218	€3,698,089	€3,789,191	€3,880,500	€3,971,998

	Starting Balances	2024	2025	2026
Trésorerie		€2,638,568	€3,320,892	€3,964,998
Comptes débiteurs		€0	€0	€0
Inventaire				
Autres actifs à court terme				
<b>Total des actifs à court terme</b>		<b>€2,638,568</b>	<b>€3,320,892</b>	<b>€3,964,998</b>
Actifs à long terme		€10,000	€10,000	€10,000
Dépréciation cumulée		(€1,000)	(€2,000)	(€3,000)
<b>Total des actifs à long terme</b>		<b>€9,000</b>	<b>€8,000</b>	<b>€7,000</b>
<b>Total des actifs</b>		<b>€2,647,568</b>	<b>€3,328,892</b>	<b>€3,971,998</b>
Comptes payables		€0	€0	€0
Impôts sur le revenu payables		€135,171	€218,929	€241,216
Impôts sur les ventes payables		€171,767	€217,631	€230,585
Dettes à court terme				
Recettes prépayées	€0	€0	€0	€0
<b>Total des passifs à court terme</b>	<b>€0</b>	<b>€306,938</b>	<b>€436,560</b>	<b>€471,801</b>
Dettes à long terme				
<b>Passifs à long-terme</b>				
<b>Total des passifs</b>	<b>€0</b>	<b>€306,938</b>	<b>€436,560</b>	<b>€471,801</b>
Capital d'apport		€2,000,000	€2,000,000	€2,000,000
Bénéfices non répartis	€0	(€6,952)	€329,370	€879,927
Bénéfices		€347,581	€562,962	€620,270
<b>Capital propre total</b>	<b>€0</b>	<b>€2,340,630</b>	<b>€2,892,332</b>	<b>€3,500,197</b>
<b>Total de capital propre et de passifs</b>	<b>€0</b>	<b>€2,647,568</b>	<b>€3,328,892</b>	<b>€3,971,998</b>





Tableau de trésorerie (avec détail mensuel)

2024	Jan '24	Fév '24	Mar '24	Avr '24	Mai '24	Juin '24	Juil '24	Aoû '24	Sept '24	Oct '24	Nov '24	Déc '24
<b>Flux de trésorerie net provenant de l'exploitation</b>												
Bénéfice net	€11,777	€16,053	€19,900	€23,363	€26,480	€29,285	€31,811	€34,081	€36,127	€37,967	€39,623	€41,114
Amortissement	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83
Modification des comptes débiteurs	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Modification de l'inventaire												
Modification des comptes payables	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Modification des impôts sur le revenu payables	€4,580	€6,242	€7,739	€9,086	€10,298	€11,389	€12,370	€13,255	€14,049	€14,765	€15,409	€15,989
Modification des impôts sur les ventes payables	€10,733	€11,624	€12,425	€13,147	€13,796	€14,381	€14,906	€15,380	€15,806	€16,189	€16,535	€16,845
Modification des recettes prépayées	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
<b>Flux de trésorerie net provenant de l'exploitation</b>	<b>€27,173</b>	<b>€34,002</b>	<b>€40,148</b>	<b>€45,680</b>	<b>€50,657</b>	<b>€55,139</b>	<b>€59,170</b>	<b>€62,800</b>	<b>€66,065</b>	<b>€69,004</b>	<b>€71,651</b>	<b>€74,031</b>
<b>Investissement et financement</b>												
Actifs achetés ou vendus	(€10,000)											

Trésorerie  
nette  
d'investissement

(€10,000)

Investissements reçus	€2,000,000											
Dividendes et distributions	(€235.53)	(€321.06)	(€398.00)	(€467.26)	(€529.60)	(€585.70)	(€636.21)	(€681.63)	(€722.53)	(€759.34)	(€792.47)	(€822.28)
Modification de la dette à court terme												
Modification de la dette à long terme												
<b>Trésorerie nette de financement</b>	<b>€1,999,764</b>	<b>(€321)</b>	<b>(€398)</b>	<b>(€467)</b>	<b>(€530)</b>	<b>(€586)</b>	<b>(€636)</b>	<b>(€682)</b>	<b>(€723)</b>	<b>(€759)</b>	<b>(€792)</b>	<b>(€822)</b>
Trésorerie en début de période	€0	€2,016,937	€2,050,619	€2,090,368	€2,135,580	€2,185,708	€2,240,261	€2,298,795	€2,360,913	€2,426,255	€2,494,500	€2,565,359
Modification de trésorerie nette	€2,016,937	€33,681	€39,750	€45,212	€50,128	€54,553	€58,534	€62,118	€65,342	€68,245	€70,858	€73,209
<b>Trésorerie en fin de période</b>	<b>€2,016,937</b>	<b>€2,050,619</b>	<b>€2,090,368</b>	<b>€2,135,580</b>	<b>€2,185,708</b>	<b>€2,240,261</b>	<b>€2,298,795</b>	<b>€2,360,913</b>	<b>€2,426,255</b>	<b>€2,494,500</b>	<b>€2,565,359</b>	<b>€2,638,568</b>

2025	Jan '25	Fév '25	Mar '25	Avr '25	Mai '25	Juin '25	Juil '25	Aoû '25	Sept '25	Oct '25	Nov '25	Déc '25
<b>Flux de trésorerie net provenant de l'exploitation</b>												
Bénéfice net	€42,059	€43,267	€44,354	€45,331	€46,211	€47,004	€47,717	€48,359	€48,936	€49,455	€49,923	€50,345
Amortissement	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83
Modification des comptes débiteurs	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Modification de l'inventaire												
Modification des comptes payables	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Modification des impôts sur le revenu payables	€16,356	€16,826	(€117,923)	€17,629	€17,972	€18,279	€18,557	€18,806	€19,030	€19,233	€19,415	€19,578
Modification des impôts sur les ventes payables	(€154,643)	€17,377	€17,602	€17,806	€17,990	€18,155	€18,303	€18,437	€18,558	€18,665	€18,763	€18,851
Modification des recettes prépayées	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
<b>Flux de trésorerie net provenant de l'exploitation</b>	<b>(€96,144)</b>	<b>€77,553</b>	<b>(€55,884)</b>	<b>€80,850</b>	<b>€82,256</b>	<b>€83,522</b>	<b>€84,660</b>	<b>€85,685</b>	<b>€86,608</b>	<b>€87,436</b>	<b>€88,184</b>	<b>€88,857</b>
<b>Investissement et financement</b>												
Actifs achetés ou vendus												
<b>Trésorerie nette d'investissement</b>												

Investissement s reçus												
Dividendes et distributions	(€841.19)	(€865.33)	(€887.08)	(€906.63)	(€924.22)	(€940.09)	(€954.33)	(€967.18)	(€978.72)	(€989.10)	(€998.46)	(€1,006.89)
Modification de la dette à court terme												
Modification de la dette à long terme												
<b>Trésorerie nette de financement</b>	<b>(€841)</b>	<b>(€865)</b>	<b>(€887)</b>	<b>(€907)</b>	<b>(€924)</b>	<b>(€940)</b>	<b>(€954)</b>	<b>(€967)</b>	<b>(€979)</b>	<b>(€989)</b>	<b>(€998)</b>	<b>(€1,007)</b>
Trésorerie en début de période	€2,638,568	€2,541,582	€2,618,270	€2,561,499	€2,641,442	€2,722,774	€2,805,356	€2,889,062	€2,973,780	€3,059,409	€3,145,856	€3,233,042
Modification de trésorerie nette	(€96,985)	€76,688	(€56,771)	€79,943	€81,332	€82,582	€83,706	€84,718	€85,629	€86,447	€87,186	€87,850
<b>Trésorerie en fin de période</b>	<b>€2,541,582</b>	<b>€2,618,270</b>	<b>€2,561,499</b>	<b>€2,641,442</b>	<b>€2,722,774</b>	<b>€2,805,356</b>	<b>€2,889,062</b>	<b>€2,973,780</b>	<b>€3,059,409</b>	<b>€3,145,856</b>	<b>€3,233,042</b>	<b>€3,320,892</b>

2026	Jan '26	Fév '26	Mar '26	Avr '26	Mai '26	Juin '26	Juil '26	Aoû '26	Sept '26	Oct '26	Nov '26	Déc '26
<b>Flux de trésorerie net provenant de l'exploitation</b>												
Bénéfice net	€50,326	€50,666	€50,965	€51,241	€51,490	€51,714	€51,914	€52,097	€52,258	€52,405	€52,537	€52,656
Amortissement	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83	€83
Modification des comptes débiteurs	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Modification de l'inventaire												
Modification des comptes payables	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
Modification des impôts sur le revenu payables	€19,571	€19,704	(€199,109)	€19,927	€20,024	€20,110	€20,190	€20,259	€20,323	€20,380	€20,431	€20,477
Modification des impôts sur les ventes payables	(€198,701)	€19,001	€19,064	€19,123	€19,174	€19,220	€19,263	€19,300	€19,335	€19,365	€19,392	€19,418
Modification des recettes prépayées	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0	€0
<b>Flux de trésorerie net provenant de l'exploitation</b>	<b>(€128,721)</b>	<b>€89,455</b>	<b>(€128,997)</b>	<b>€90,375</b>	<b>€90,771</b>	<b>€91,128</b>	<b>€91,451</b>	<b>€91,739</b>	<b>€92,000</b>	<b>€92,234</b>	<b>€92,443</b>	<b>€92,634</b>
<b>Investissement et financement</b>												
Actifs achetés ou vendus												
<b>Trésorerie nette d'investissement</b>												

Investissement s reçus												
Dividendes et distributions	(€1,006.52)	(€1,013.33)	(€1,019.29)	(€1,024.83)	(€1,029.79)	(€1,034.29)	(€1,038.28)	(€1,041.94)	(€1,045.17)	(€1,048.11)	(€1,050.73)	(€1,053.12)
Modification de la dette à court terme												
Modification de la dette à long terme												
<b>Trésorerie nette de financement</b>	<b>(€1,007)</b>	<b>(€1,013)</b>	<b>(€1,019)</b>	<b>(€1,025)</b>	<b>(€1,030)</b>	<b>(€1,034)</b>	<b>(€1,038)</b>	<b>(€1,042)</b>	<b>(€1,045)</b>	<b>(€1,048)</b>	<b>(€1,051)</b>	<b>(€1,053)</b>
Trésorerie en début de période	€3,320,892	€3,191,165	€3,279,606	€3,149,590	€3,238,940	€3,328,681	€3,418,775	€3,509,187	€3,599,884	€3,690,839	€3,782,024	€3,873,417
Modification de trésorerie nette	(€129,727)	€88,441	(€130,016)	€89,350	€89,741	€90,094	€90,412	€90,697	€90,955	€91,186	€91,392	€91,581
<b>Trésorerie en fin de période</b>	<b>€3,191,165</b>	<b>€3,279,606</b>	<b>€3,149,590</b>	<b>€3,238,940</b>	<b>€3,328,681</b>	<b>€3,418,775</b>	<b>€3,509,187</b>	<b>€3,599,884</b>	<b>€3,690,839</b>	<b>€3,782,024</b>	<b>€3,873,417</b>	<b>€3,964,998</b>

	2024	2025	2026
<b>Flux de trésorerie net provenant de l'exploitation</b>			
Bénéfice net	€347,581	€562,962	€620,270
Amortissement	€1,000	€1,000	€1,000
Modification des comptes débiteurs	€0	€0	€0
Modification de l'inventaire			
Modification des comptes payables	€0	€0	€0
Modification des impôts sur le revenu payables	€135,171	€83,758	€22,287
Modification des impôts sur les ventes payables	€171,767	€45,864	€12,954
Modification des recettes prépayées	€0	€0	€0
<b>Flux de trésorerie net provenant de l'exploitation</b>	<b>€655,519</b>	<b>€693,584</b>	<b>€656,511</b>
<b>Investissement et financement</b>			
Actifs achetés ou vendus	(€10,000)		
<b>Trésorerie nette d'investissement</b>	<b>(€10,000)</b>		
Investissements reçus	€2,000,000		
Dividendes et distributions	(€6,951.63)	(€11,259.23)	(€12,405.40)
Modification de la dette à court terme			
Modification de la dette à long terme			
<b>Trésorerie nette de financement</b>	<b>€1,993,048</b>	<b>(€11,259)</b>	<b>(€12,405)</b>
Trésorerie en début de période	€0	€2,638,568	€3,320,892
Modification de trésorerie nette	€2,638,568	€682,324	€644,106
<b>Trésorerie en fin de période</b>	<b>€2,638,568</b>	<b>€3,320,892</b>	<b>€3,964,998</b>