

A close-up photograph of two young women with dark skin and curly hair, smiling warmly at the camera. They appear to be wearing makeup, including white eyeshadow and pink lipstick. The woman on the right has a white smudge on her cheek. The background is a soft, out-of-focus beige.

Tropical Beauty

BUSINESS PLAN

Rédigé le 16 / 12 / 2024
Kalinka GAUCHIER
Jarry, 97122, Baie-Mahault
[tropicalbeauty\(gp@gmail.com\)](mailto:tropicalbeauty(gp@gmail.com))
 [@tropicalbeauty.gp](https://www.instagram.com/tropicalbeauty.gp)



OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

- 1) CHIFFRES DU MARCHÉ
- 2) TENDANCES FUTURES
- 3) FACTEURS DE SUCCÈS

LE CONCEPT

- 1) PRÉSENTATION
- 2) PROPOSITION DE VALEUR
- 3) LE PORTEUR DE PROJET

LE MARCHÉ

- 1) LES SEGMENTS DE MARCHÉ
- 2) ANALYSE SWOT
- 3) ANALYSE DES CONCURRENTS
- 4) LES AVANTAGES CONCURRENTIELS

LA STRATÉGIE

- 1) LE PLAN D'ACTION
- 2) LE BUSINESS MODEL CANVAS
- 3) LA STRATÉGIE MARKETING
- 4) GESTION DES RISQUES
- 5) POURQUOI LE PROJET EST VIABLE

LES PRÉVISIONS FINANCIÈRES

- 1) HYPOTHÈSES DE REVENU
- 2) COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL
- 3) BILAN PRÉVISIONNEL
- 4) BUDGET DE TRÉSORERIE PRÉVISIONNEL
- 5) INDICATEURS DE PERFORMANCE
- 6) CALCUL ET ANALYSE DU BFR
- 7) PLAN DE FINANCEMENT
- 8) INVESTISSEMENTS DE DÉPART





OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

LE MARCHÉ

- 1) CHIFFRES DU MARCHÉ
- 2) TENDANCES FUTURES
- 3) FACTEURS DE SUCCÈS



LE MARCHÉ

Chiffres du Marché

Secteur de la Beauté et du Bien-être :

-  Le secteur de la beauté et des soins esthétiques connaît une croissance continue, avec un chiffre d'affaires global évalué à plusieurs milliards d'euros.
-  En France, le marché des instituts et des soins à domicile représente une part importante, notamment dans un contexte où les clients privilégient des services personnalisés et accessibles.
-  Environ 70 % des femmes et 30 % des hommes consultent régulièrement des professionnels pour des soins esthétiques, ce qui montre une forte demande récurrente.
-  Les prestations à domicile connaissent une progression, grâce à leur praticité et à l'adaptation aux besoins spécifiques des clients.
-  La Guadeloupe suit ces tendances avec un intérêt croissant pour les lieux combinant bien-être et détente sociale.

Le marché global de la beauté représente plusieurs milliards d'euros annuellement, avec une croissance moyenne de 5 % par an.



Les soins esthétiques représentent un marché d'environ 3,5 milliards d'euros en France, tiré par les tendances des soins anti-âge, naturels et relaxants.



LES TENDANCES

Quelles sont les tendances que l'on observe sur le marché ?

Croissance des services à domicile

Les prestations à domicile gagnent en popularité grâce à leur capacité à offrir une expérience sur mesure, pratique et confortable pour les clients. Avec des horaires flexibles et un cadre familial, ce modèle répond à une demande croissante de personnalisation et d'économie de temps. Les clients, souvent débordés par leurs obligations personnelles et professionnelles, privilégient ce type de service qui élimine le besoin de déplacement.

Demande accumulée pour des produits et soins naturels

La conscience environnementale influence de plus en plus les choix des consommateurs. Ils recherchent des prestations utilisant des produits naturels, bio, et respectueux de l'environnement. Cela inclut des soins sans produits chimiques agressifs et des alternatives écoresponsables qui garantissent des résultats efficaces tout en prenant soin de leur santé et de la planète. Cette tendance s'accompagne également d'un intérêt accru pour la transparence sur la provenance et la composition des produits.

Intérêt pour les expériences multi-services

Les clients veulent désormais vivre des expériences complètes et variées. Ils privilégient les prestataires capables de proposer des services combinés comme des soins esthétiques suivis de massages ou d'autres services bien-être. Ces offres « tout-en-un » répondent au besoin croissant de détente et d'efficacité, permettant aux clients de maximiser leur temps et de profiter d'un moment de détente global.

Importance des réseaux sociaux

Les réseaux sociaux jouent un rôle clé dans la visibilité des professionnels. Les clients recherchent des inspirations et des recommandations sur des plateformes comme Instagram ou Facebook. Les publications engageantes, les avis clients positifs, et les collaborations avec des influenceurs locaux sont devenus des outils essentiels pour fidéliser et attirer une clientèle connectée et toujours à la recherche des dernières tendances.

Adaptabilité et flexibilité des horaires

Avec des emplois du temps de plus en plus chargés, les clients recherchent des prestataires capables de s'adapter à leurs contraintes. Les services disponibles en soirée, le week-end, ou à des horaires atypiques se distinguent par leur flexibilité et permettent de répondre à une clientèle plus large. Cette tendance reflète l'importance croissante d'une offre personnalisée pour satisfaire les attentes des clients.

Valorisation de la proximité et de l'artisanat local

Les consommateurs s'orientent de plus en plus vers des prestataires locaux pour encourager l'économie de leur région. Ils offrent également l'authenticité et la relation de confiance qu'offre un professionnel proche d'eux. Cette tendance s'inscrit dans un mouvement global de valorisation des petites entreprises et de l'artisanat, souvent perçu comme un gage de qualité et d'exclusivité.



OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

LE PROJET

LE MARCHÉ

LA STRATÉGIE

FINANCES

FACTEUR DE SUCCÈS

Nous allons intégrer ces facteurs dans notre projet d'entreprise



Produits naturels



Réservation rapide
et en ligne



Technologie
moderne



Impact écologique
positif



Communauté
sur les réseaux sociaux

Mobilité et adaptabilité : Offrir des soins à domicile ou chez le client, en complément des prestations à votre domicile, répond à des besoins variés.

Qualité des services : Utilisation de technologies avancées et de produits haut de gamme.

Relation client : Un suivi personnalisé et une fidélisation renforcée par la proximité et l'écoute.

Communication efficace : Une forte présence digitale pour toucher une clientèle locale et régionale.



OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

LE PROJET

LE MARCHÉ

LA STRATÉGIE

FINANCES

FACTEUR DE SUCCÈS

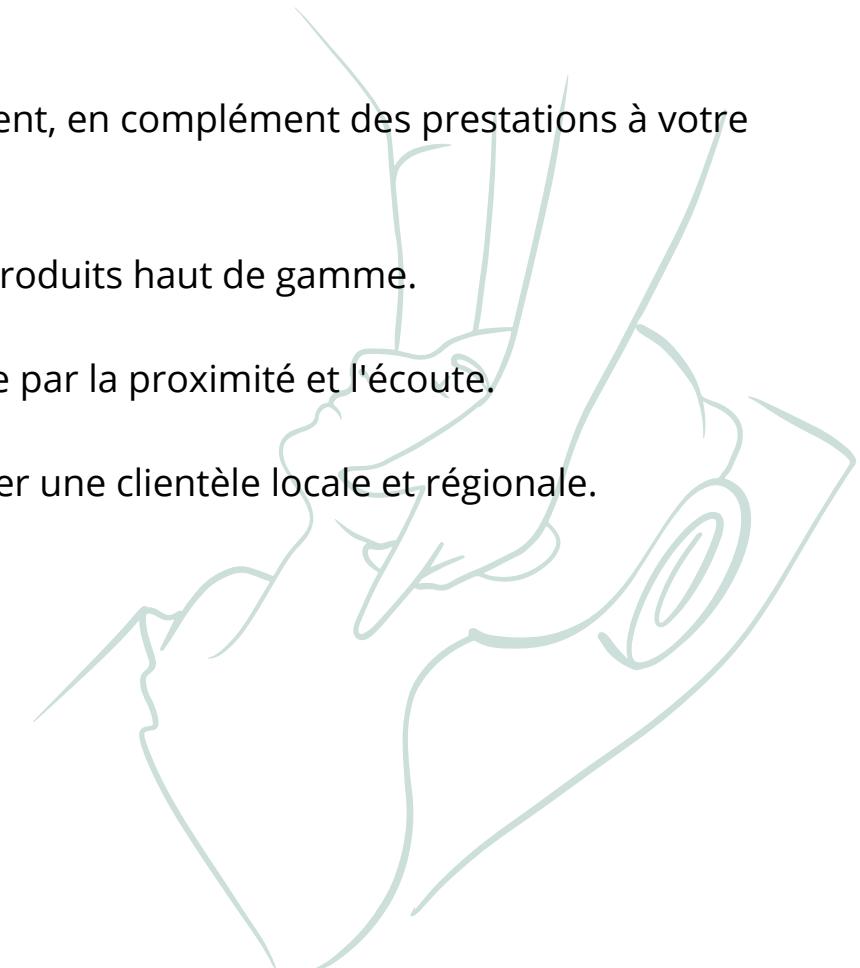
Nous allons intégrer ces facteurs dans notre projet d'institut de beauté

Mobilité et adaptabilité : Offrir des soins à domicile ou chez le client, en complément des prestations à votre domicile, répond à des besoins variés.

Qualité des services : Utilisation de technologies avancées et de produits haut de gamme.

Relation client : Un suivi personnalisé et une fidélisation renforcée par la proximité et l'écoute.

Communication efficace : Une forte présence digitale pour toucher une clientèle locale et régionale.





NOTRE PROJET

NOTRE CONCEPT

- 1) PRÉSENTATION
- 2) PROPOSITION DE VALEUR
- 3) LES PORTEURS DE PROJET



NOTRE ENTREPRISE

Tropical Beauty un lieu de vie aux multiples facettes



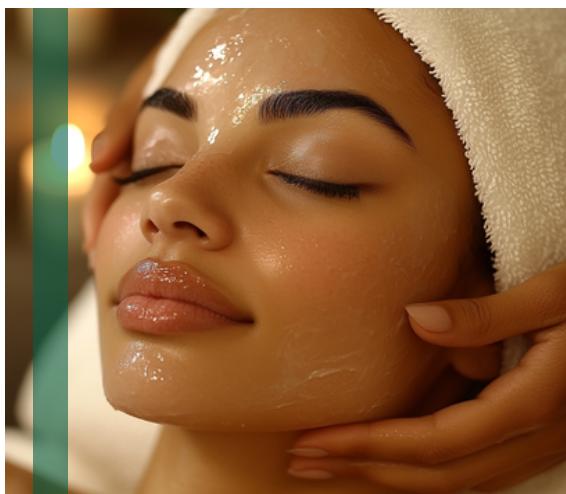
Un concept pensé pour répondre aux attentes actuelles

Mon projet repose sur des prestations ciblées et performantes, telles que la luminothérapie, la pressothérapie les soins du visage et du corps, afin de répondre aux nouvelles attentes des consommateurs en matière de bien-être et d'esthétique .

Aujourd'hui, les clients recherchent **des solutions efficaces, naturelles et accessibles**, et c'est précisément ce que je souhaite leur proposer.

Avec ce projet, je souhaite apporter une véritable valeur ajoutée à mes clients, en leur offrant une approche innovante et personnalisée du bien-être et de la beauté. Mon engagement est de créer une relation de confiance durable avec eux, en leur proposant des soins de qualité et en les accompagnant dans leur démarche d'amélioration de leur bien-être.

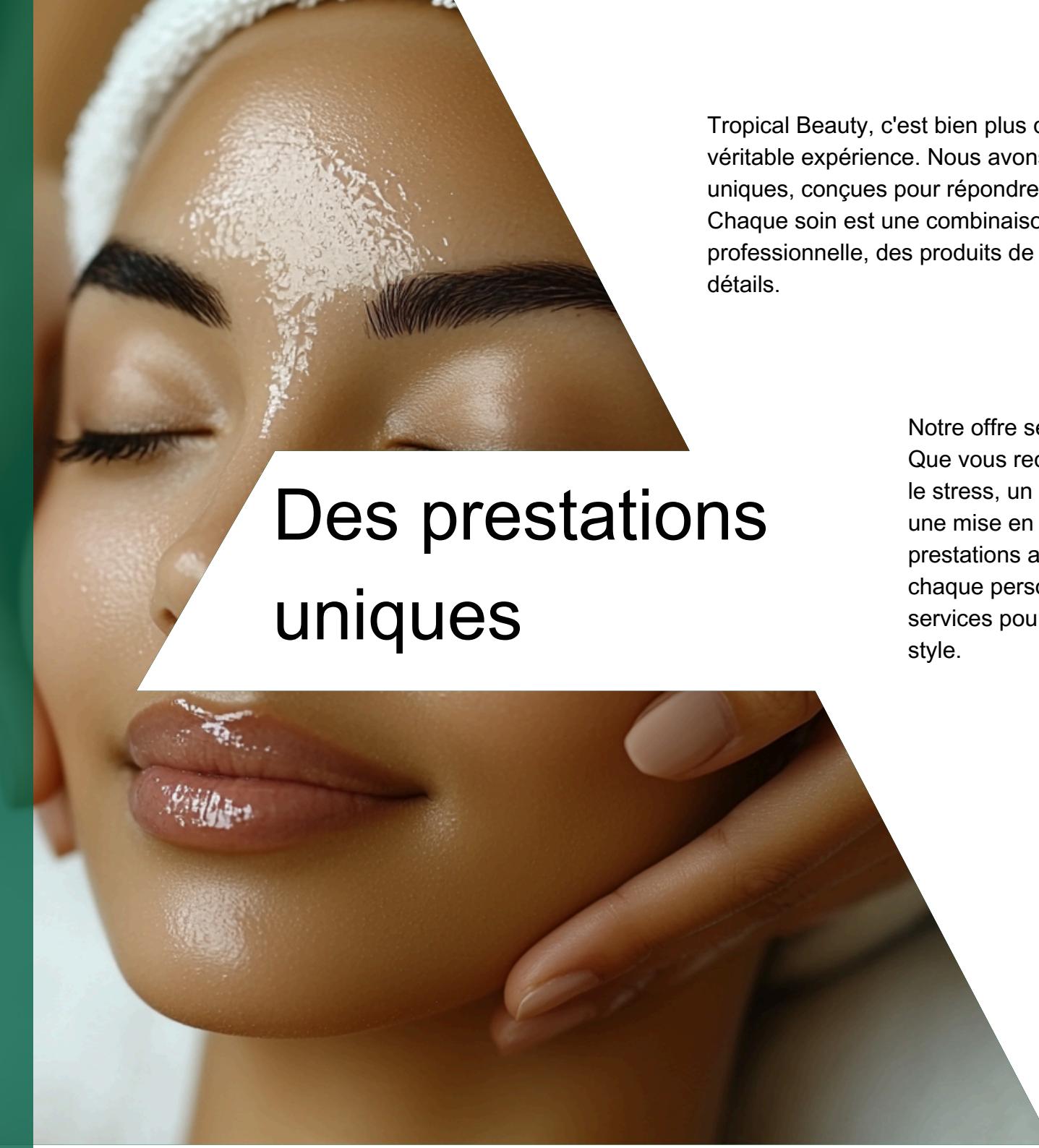
Votre bien-être est une priorité



Chez Tropical Beauty, nous croyons fermement que prendre soin de soi n'est pas un luxe, mais une nécessité. Votre bien-être est au cœur de tout ce que nous faisons, et chaque détail de nos prestations est pensé pour vous offrir un moment de détente et de sérénité absolue.

Nous mettons tout en œuvre pour créer une expérience unique, qui commence dès votre prise de rendez-vous et se prolonge bien après votre soin. Que ce soit dans le confort de votre domicile ou au sein de notre espace chaleureux, nous veillons à ce que chaque instant passé avec nous soit une véritable parenthèse de bien-être.

Notre équipe, attentive et bienveillante, est là pour vous écouter, comprendre vos besoins et vous offrir des solutions personnalisées. Grâce à des produits de qualité et des techniques adaptées, nous visons à embellir votre quotidien et à vous permettre de vous sentir bien dans votre peau. Chez Tropical Beauty, votre bien-être est plus qu'une priorité, c'est notre mission.

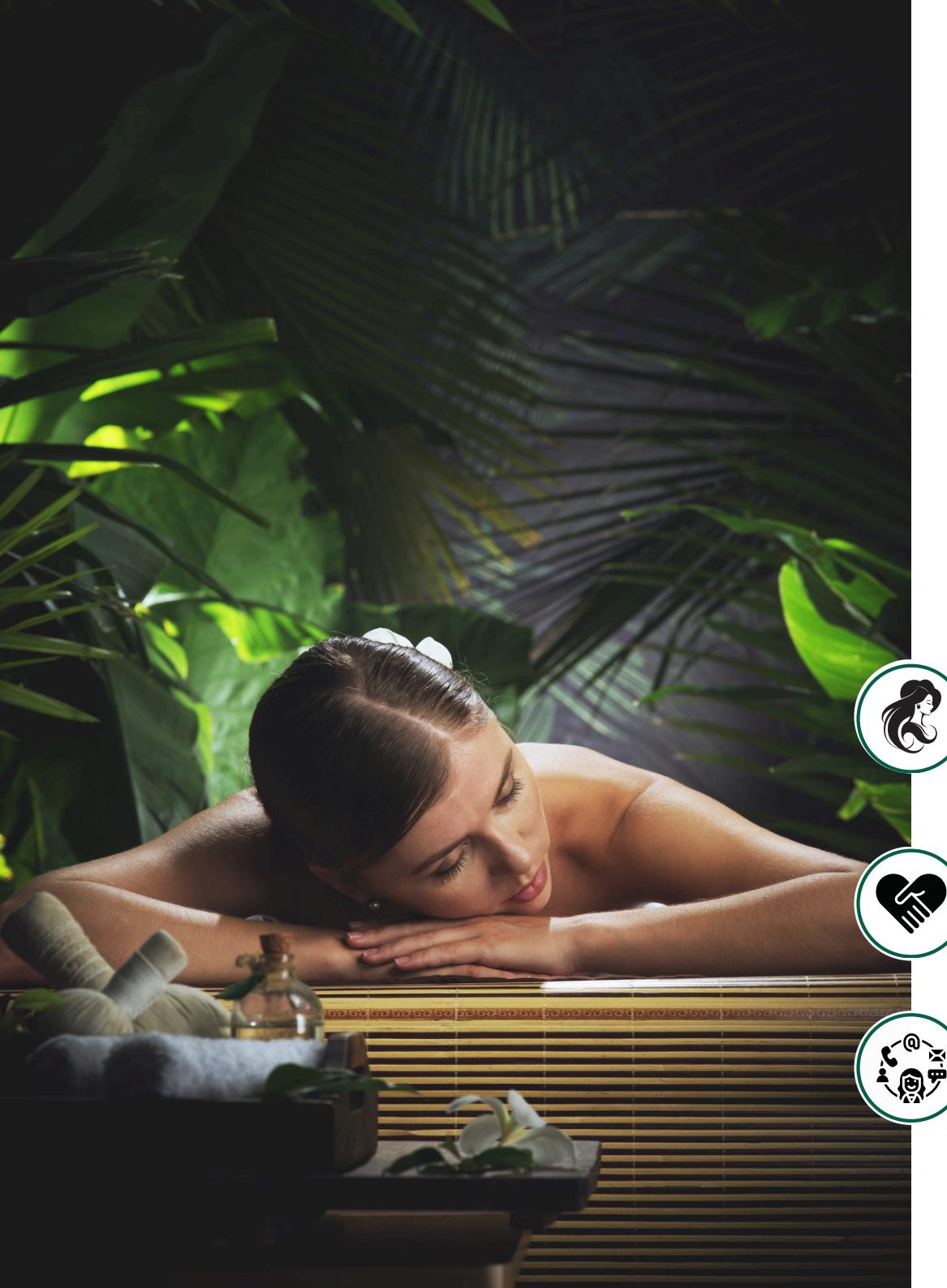


Des prestations uniques

Tropical Beauty, c'est bien plus qu'un simple service de beauté, c'est une véritable expérience. Nous avons à cœur de proposer des prestations uniques, conçues pour répondre à vos envies et dépasser vos attentes. Chaque soin est une combinaison parfaite entre une expertise professionnelle, des produits de haute qualité et une attention particulière aux détails.

Notre offre se distingue par sa diversité et sa flexibilité. Que vous recherchez un massage relaxant pour évacuer le stress, un soin du visage pour une peau éclatante, ou une mise en beauté complète, nous avons conçu des prestations adaptées à tous les besoins. Et parce que chaque personne est unique, nous personnalisons nos services pour qu'ils répondent à vos attentes et à votre style.

Ce qui rend Tropical Beauty spécial, c'est notre capacité à marier professionnalisme et authenticité. Nous ne proposons pas seulement des soins, mais des moments d'exception qui allient détente, beauté et bien-être. Avec Tropical Beauty, vous ne réservez pas juste un service, vous vivez une expérience sur-mesure.



NOTRE PROPOSITION DE VALEUR

Offrir des soins esthétiques de qualité, adaptés à tous les besoins, dans un cadre chaleureux et éco-responsable, le tout avec une touche moderne et accessible.



Services premium, accessibles à domicile ou dans un cadre personnalisé.



Fidélisation via des offres sur mesure et un suivi attentif.



Canaux de communication : Réseaux sociaux, bouche-à-oreille, flyers locaux.

LE PORTEUR DE PROJET

Le savoir-faire esthétique au cœur d'un univers tropical.

LE PORTEUR DE PROJET

Passionnée par l'univers du bien-être et de l'esthétique, j'ai toujours été animée par l'envie d'aider les autres à se sentir mieux dans leur peau, à révéler leur beauté naturelle et à retrouver confiance en eux. Mon projet entrepreneurial est le fruit d'années d'intérêt et d'apprentissage dans ce domaine, combinant des soins innovants et des techniques reconnues pour offrir une expérience unique à ma clientèle.

Ma vision est claire : proposer des soins corporels et des prestations esthétiques qui allient **technologie, bien-être et résultats visibles**, tout en mettant en avant des produits de qualité issus d'une marque reconnue, Celestetic.

Mon parcours et mes motivations

Après 9 années d'expérience et de formation dans le domaine de l'esthétique et du bien-être, j'ai souhaité créer un concept qui me ressemble, avec une approche personnalisée et adaptée aux besoins de chaque client. . Mon ambition est d'apporter une alternative aux instituts classiques en offrant un service **haut de gamme, accessible et flexible**, que ce soit à domicile ou dans mon espace dédié.





NOTRE MARCHÉ

LE MARCHÉ

- 1) LES SEGMENTS DE MARCHÉ
- 2) ANALYSE SWOT
- 3) ANALYSE DES CONCURRENTS
- 4) LES AVANTAGES CONCURRENTIELS





ANALYSE SWOT

Quels sont les facteurs qui nous permettront de gagner des parts de marchés ?
Quels sont ceux qui peuvent constituer une menace pour notre développement ?

INTERNE

Forces (Strengths)

Expertise et qualité des prestations :

- Utilisation de la machine Celestetic, reconnue pour ses résultats haut de gamme.
- Collaboration avec la marque Celestetic, synonyme de prestige et de confiance.
- Offre diversifiée : soins visage, soins corps, produits en vente, et services adaptés aux besoins spécifiques des clients.

Personnalisation de l'expérience client :

- Conseils personnalisés pour chaque client.
- Suivi et adaptation des prestations pour une fidélisation accumulée.

EXTERNE

Faiblesses (Weaknesses)

Investissement initial élevé :

- L'achat des machines Celestetic et des produits représente une charge importante pour les premières années d'activité.

Manque de notoriété initiale :

- Temps nécessaire pour bâtir une réputation solide.
- Dépendance à la communication pour attirer les premiers clients.

Capacité de gestion :

- Possibilité de surtaxe de travail si la demande dépasse la capacité initiale de prestation.

Opportunités (Opportunities)

Tendance croissante pour les soins esthétiques :

- Augmentation de la demande pour des soins de qualité et innovants, notamment dans le domaine du glow-up et des cures anti-âge.
- Intérêt pour les produits naturels et haut de gamme (Celestetic).

Possibilité de développement des partenariats :

- Collaboration avec des professionnels locaux (coiffeurs, salons de beauté) pour croiser les clientèles.

Fidélisation à long terme :

- La qualité des services et la personnalisation encouragent un bouche-à-oreille positif.

Menaces (Threats)

Paramètres régionaux de concurrence :

- Présence d'autres esthéticiennes ou salons offrant des services similaires.
- Guerre des prix pouvant limiter les marges bénéficiaires.

Évolution des tendances :

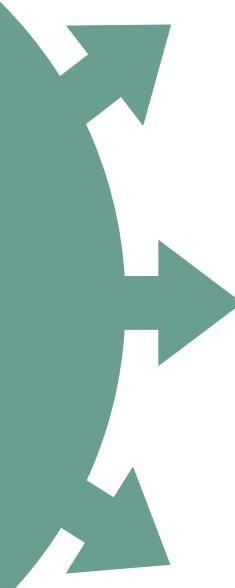
- Risque que certains services ou produits deviennent moins populaires.
- Nécessité constante de s'adapter aux nouvelles attentes des clients.

Contexte économique incertain :

- Réduction du budget des clients pour les soins esthétiques en période de crise économique.
- Augmentation des coûts des matières premières et des produits cosmétiques.

SEGMENTS DE MARCHÉ

Quel est le profil de nos futurs clients ?



LES ACTIFS LOCAUX (25-55 ANS)

Femmes et hommes actifs, soucieux de leur apparence, recherchant des services pratiques adaptés à leur emploi du temps chargé.
Soins personnalisés, possibilité de se détendre sans se déplacer, horaires flexibles.
Prestations à domicile ou dans un cadre privé, adaptées à leur rythme de vie, avec des solutions innovantes comme Bloomea.

Les jeunes adultes (18-30 ans)

Étudiants et jeunes professionnels intéressés par des soins spécifiques (acné, peau lumineuse, premiers signes de l'âge).
Prestations modernes et accessibles
Une approche dynamique et adaptée à leurs attentes, avec des offres ciblées et des résultats visibles rapidement.

Les touristes (toutes tranches d'âge)

Voyageurs souhaitant profiter de soins esthétiques de qualité pendant leur séjour.
Une expérience premium, relaxante, souvent recherchée après des activités touristiques ou avant des événements spéciaux.
Offrir des prestations dans leur lieu d'hébergement (hôtel, Airbnb), avec une approche sur-mesure.



OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

LE PROJET

LE MARCHÉ

LA STRATÉGIE

FINANCES

LES CONCURRENTS

Concurrents directs : Autres professionnels offrant des prestations à domicile.

Concurrents indirects : Instituts de beauté et plateformes en ligne.

DIMENSIONS	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3	Notre entreprise
Prestations à domicile	OUI	NON	OUI	OUI
Déplacement inclus	OUI	OUI	NON	OUI
Services personnalisés	NON	OUI	OUI	OUI
Emplacement stratégique (97122)	NON	NON	OUI	OUI



OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

LE PROJET

LE MARCHÉ

LA STRATÉGIE

FINANCES

NOS AVANTAGES CONCURRENTIELS

Les 4 piliers sur lesquels nous pourrons faire la différence face aux concurrents

FLEXIBILITÉ DES PRESTATIONS

Intervention à domicile ou au choix chez moi, adaptée aux emplois du temps chargés des clients.



TECHNOLOGIES MODERNES

Offrir des services innovants comme Celestetic pour des résultats visibles et durables.

PROXIMITÉ ET PERSONNALISATION

Relation client chaleureuse, prise en compte des besoins spécifiques de chacun.



ENGAGEMENT POUR LA QUALITÉ

Utilisation de produits haut de gamme et naturels, respectant les normes environnementales.





NOTRE STRATÉGIE

LA STRATÉGIE

- 1) LE PLAN D'ACTION
- 2) LE BUSINESS MODEL CANVAS
- 3) LA STRATÉGIE MARKETING
- 4) GESTION DES RISQUES
- 5) POURQUOI LE PROJET EST VIABLE





OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

LE PROJET

LE MARCHÉ

LA STRATÉGIE

FINANCES

NOTRE ROADMAP

Le développement de notre entreprise et de l'ensemble de notre offre se fera en plusieurs étapes clés.

ANNÉE 1

LANCEMENT & CONSOLIDATION

- Ouverture officielle** : Mise en place de l'espace, inauguration et début des activités.
- Services proposés** : Soins esthétiques à domicile et à mon local.
- Stratégie marketing initiale** : Création de contenu attractif, publicités ciblées, partenariats locaux.
- Évaluation de satisfaction** : Collecte des retours clients pour ajuster les services et répondre à leurs besoins.

ANNÉE 2

OPTIMISATION & CROISSANCE

- Élargissement des offres** : Ajout de nouvelles prestations et forfaits combinés.
- Événements réguliers** : Organisation de journées à thème et collaboration avec des entreprises locales.
- Fidélisation** : Programme de fidélité pour récompenser les clients réguliers.
- Renforcement de la visibilité** : Publicités ciblées et intensification de la communication numérique.

ANNÉE 3

EXPANSION & INNOVATION

- Diversification** : Introduction d'ateliers thématiques et services exclusifs.
- Expansion géographique** : Ouverture d'un institut en local point .
- Partenariats stratégiques** : Collaboration avec des marques ou artistes pour enrichir l'expérience client.
- Bilan global** : Analyse complète des performances et ajustements stratégiques pour assurer une croissance durable.



OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

LE PROJET

LE MARCHÉ

LA STRATÉGIE

FINANCES

CONCEPT - BUSINESS MODEL CANVAS

Comment nous allons générer du revenu et du profit

PARTENAIRES

Fournisseurs de produits de beauté
Marques de produits de beauté renommées
Professionnels de la santé et du bien-être pour des collaborations

ACTIVITÉS CLÉS

Consultations personnalisées
Prestations de soins esthétiques
Opérations quotidiennes
Service clientèle attentionné
Stratégies de marketing
Gestion efficace des stocks

RESSOURCES CLÉS

Esthéticiens qualifiés
Emplacement accessible et ambiance apaisante
Equipements et produits de qualité pour les soins esthétique

PROPOSITION DE VALEUR

Gamme étendue de services de beauté de haute qualité
Expérience de bien-être et de détente exceptionnelle
Services premium, accessibles à domicile ou dans un cadre personnalisé.
Emplacement pratique et service attentionné

RELATION CLIENTS

Consultations personnalisées pour répondre aux besoins individuels
Fidélisation via des offres sur mesure et un suivi attentif
Reservations faciles et rapides

DISTRIBUTION

Réseaux sociaux, bouche-à-oreille, flyers locaux.
Publicité locale et partenariats touristiques.
Réservations en ligne

SEGMENTS DE MARCHÉ

Résidents locaux à la recherche de soins réguliers
Touristes souhaitant se faire chouchouter pendant leur séjour
Clients pour des événements spéciaux comme des mariages ou des fêtes

STRUCTURE DE COÛTS

Coûts des produits de beauté et des fournisseurs
Budget marketing et publicité
Maintenance des équipements et des installations

SOURCES DE REVENU ET MODÈLE DE PRICING

Prestations de soins esthétiques variées
Services de beauté pour les événements spéciaux
Vente de produits de beauté et d'accessoires



OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

LE PROJET

LE MARCHÉ

LA STRATÉGIE

FINANCES

STRATÉGIE MARKETING

Comment nous allons attirer et fidéliser la clientèle de notre entreprise

Réseaux sociaux

Création de contenu engageant, publications régulières sur Instagram et Facebook, collaborations avec influenceurs locaux.

Offres de lancement

Promotions et remises spéciales pour les nouveaux clients lors du démarrage.

Partenariats stratégiques

Collaboration avec hôtels, agences de voyage et autres entreprises pour capter un public élargi.

Programme de fidélité

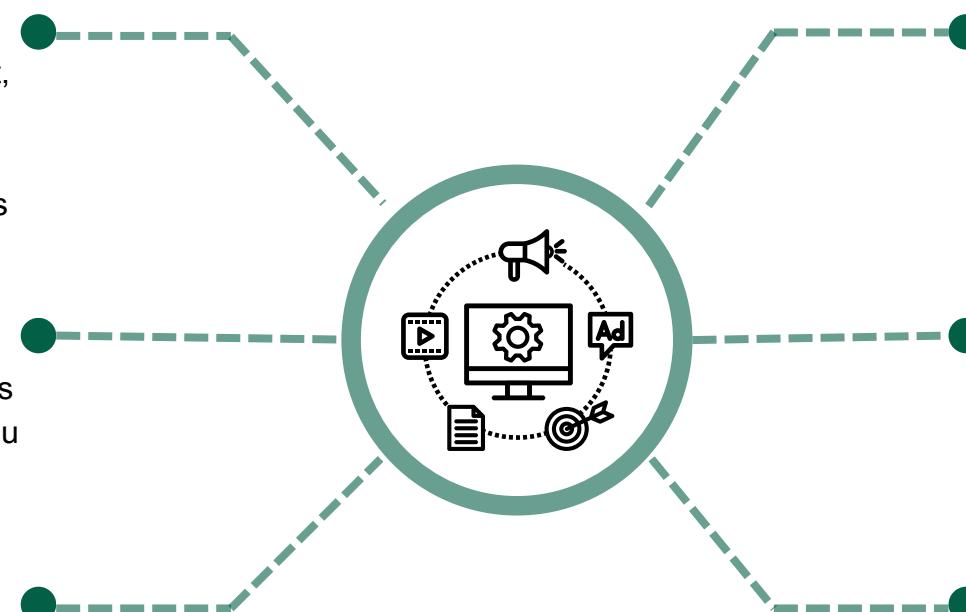
Offrir des avantages exclusifs pour récompenser la régularité des clients.

Événements thématiques

Organisation de journées portes ouvertes, ateliers beauté et rencontres pour créer un lien fort avec la clientèle.

Campagnes ciblées

Publicités locales sur des médias numériques et traditionnels pour renforcer la visibilité.





OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

LE PROJET

LE MARCHÉ

LA STRATÉGIE

FINANCES

GESTION DU RISQUE

Nous adoptons une attitude proactive et avons déjà identifié des risques potentiels ainsi que leur gestion

Événement	Niveau de risque	Impact	Gestion
Panne de matériel	Moyen	Moyen	Investissement dans du matériel de rechange et contrat de maintenance.
Insatisfaction client	Faible	Moyen	Écoute proactive, service après-vente réactif et ajustements.
La concurrence s'accumule	Moyen	Élevé	Analyse régulière du marché, diversification des services.
Fluctuation saisonnière de la demande	Élevé	Élevé	Promotion de services adaptés aux différentes périodes de l'année.



OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ LE PROJET LE MARCHÉ LA STRATÉGIE FINANCES

UN PROJET VIABLE

6 arguments qui prouvent que notre projet d'ouverture d'entreprise est solide et maîtrisé

OFFRE

Une proposition unique combinant mobilité et soins haut de gamme, adaptée à plusieurs segments de marché.

FINANCES

Gestion rigoureuse et projections réalistes basées sur des données fiables.

RÉSEAU

Un solide réseau local de partenaires et une forte présence digitale.

PARTENAIRES

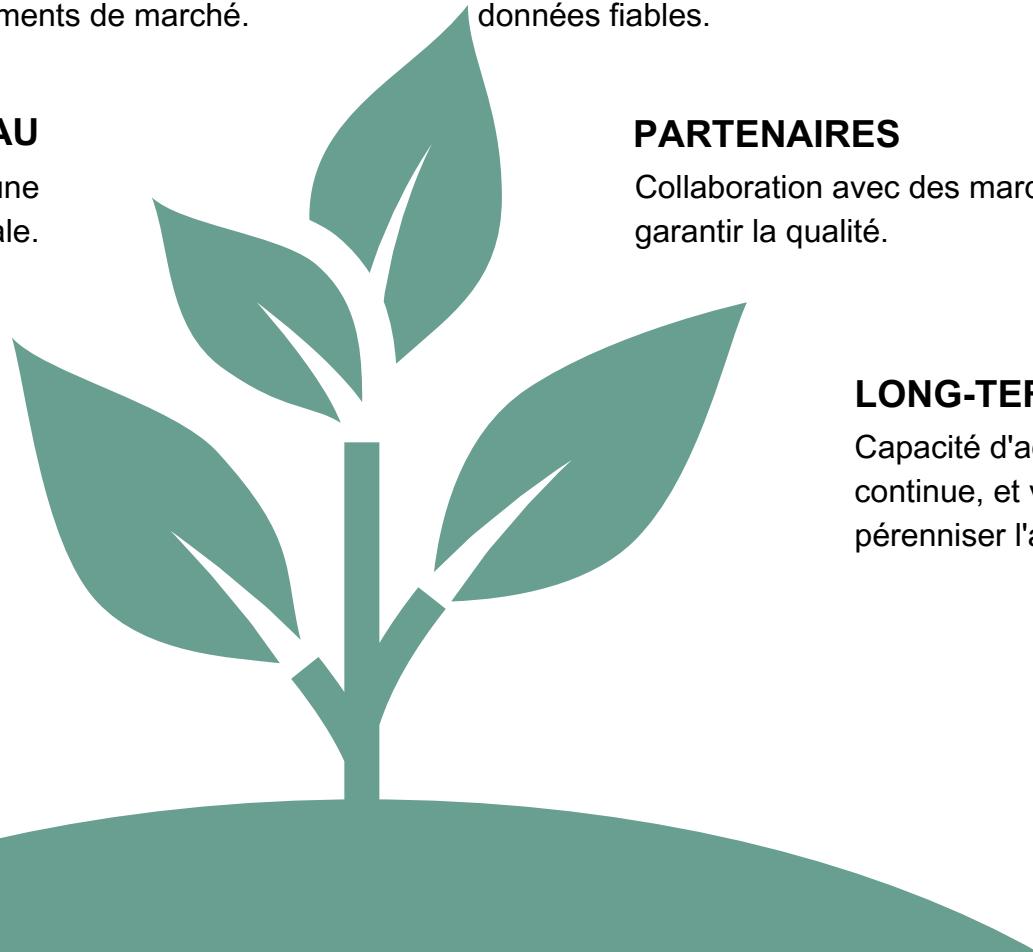
Collaboration avec des marques reconnues pour garantir la qualité.

EMPLACEMENT

Mobilité offrant un accès direct à des clients variés et augmentation du potentiel local.

LONG-TERME

Capacité d'adaptation, innovation continue, et vision claire pour pérenniser l'activité.





LES FINANCES

- 1) LES HYPOTHÈSES DE REVENU
- 2) COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL
- 3) BILAN PRÉVISIONNEL
- 4) BUDGET DE TRÉSORERIE PRÉVISIONNEL
- 5) INDICATEURS DE PERFORMANCE
- 6) CALCUL ET ANALYSE DU BFR
- 7) PLAN DE FINANCEMENT
- 8) INVESTISSEMENTS DE DÉPART





OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

LE PROJET

LE MARCHÉ

LA STRATÉGIE

FINANCES

NOS HYPOTHÈSES DE REVENU

Les prévisions de revenus sont basées sur une estimation du nombre de clients par semaine et des tarifs appliqués :

Période	Nombre moyen de clients/semaine	Revenus prestations	Vente de produits	Total CA mensuel
Mois 1-2	12-14 clients	~3 500 €	~400 €	~3 900 €
Mois 3-4	18-20 clients	~4 700 €	~500 €	~5 200 €
Mois 5-6	22-24 clients	~6 000 €	~700 €	~6 700 €
Mois 7-12	24-30 clients	~7 500 €	~900 €	~8 400 €

Revenu total sur 12 mois : 74 000 € (prestations) + 8 000 € (ventes produits) = ~82 000 € de CA annuel



OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

LE PROJET

LE MARCHÉ

LA STRATÉGIE

FINANCES

COMpte DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL

Au cours des 3 prochaines années

Compte de résultats prévisionnel sur 3 ans

Projet :	Tropical Beauty		
Porteur de projet :	Kalinka GAUCHIER		
	Année 1	Année 2	Année 3
Produits d'exploitation			
Chiffre d'affaires HT vente de marchandises	87 234,00	112 172,62	141 990,07
Chiffre d'affaires HT services	10 262,00	13 648,46	18 834,87
Charges d'exploitation			
Achats consommés	76 972,00	98 524,16	123 155,20
Achats consommés	5 131,00	6 824,23	9 417,44
Marge brute	82 103,00	105 348,39	132 572,64
Charges externes			
Assurances	13 776,00	14 576,00	21 900,00
Téléphone, internet	600,00	600,00	900,00
Autres abonnements	720,00	720,00	900,00
Carburant, transports	-	-	-
Frais de déplacement et hébergement	1 500,00	1 800,00	2 000,00
Eau, électricité, gaz	876,00	876,00	1 100,00
Mutuelle	600,00	600,00	600,00
Fournitures diverses	-	-	-
Entretien matériel et vêtements	400,00	500,00	700,00
Nettoyage des locaux	-	-	1 200,00
Budget publicité et communication	1 200,00	1 200,00	1 500,00
Loyer et charges locatives	6 480,00	6 480,00	10 800,00
Expert comptable, avocats	1 400,00	1 800,00	2 200,00
Libellé autre charge 1	-	-	-
Libellé autre charge 2	-	-	-
Libellé autre charge 3	-	-	-
Valeur ajoutée	68 327,00	90 772,39	110 672,64
Impôts et taxes	565,00	565,00	565,00
Salaires employés	-	-	6 000,00
Charges sociales employés	-	-	4 320,00
Prélèvement dirigeant(s)	-	-	18 000,00
Charges sociales dirigeant(s) (Acre)	9 123,69	23 422,32	29 505,01
Excédent brut d'exploitation	58 638,31	66 785,07	52 282,63
Frais bancaires, charges financières	932,97	932,97	1 032,97
Dotations aux amortissements	2 200,00	2 200,00	2 200,00
Résultat avant impôts	55 505,35	63 652,11	49 049,66
Résultat net comptable (résultat de l'exercice)	55 505,35	63 652,11	49 049,66

BILAN PRÉVISIONNEL

Au cours des 3 prochaines années

Compte de résultats prévisionnel sur 3 ans

Projet : Tropical Beauty Porteur de projet : Kalinka GAUCHIER	Année 1	Année 2	Année 3
Produits d'exploitation	87 234,00	112 172,62	141 990,07
Chiffre d'affaires HT vente de marchandises	10 262,00	13 648,46	18 834,87
Chiffre d'affaires HT services	76 972,00	98 524,16	123 155,20
Charges d'exploitation	5 131,00	6 824,23	9 417,44
Achats consommés	5 131,00	6 824,23	9 417,44
Marge brute	82 103,00	105 348,39	132 572,64
Charges externes	13 776,00	14 576,00	21 900,00
Assurances	600,00	600,00	900,00
Téléphone, internet	720,00	720,00	900,00
Autres abonnements	-	-	-
Carburant, transports	1 500,00	1 800,00	2 000,00
Frais de déplacement et hébergement	-	-	-
Eau, électricité, gaz	876,00	876,00	1 100,00
Mutuelle	600,00	600,00	600,00
Fournitures diverses	-	-	-
Entretien matériel et vêtements	400,00	500,00	700,00
Nettoyage des locaux	-	-	1 200,00
Budget publicité et communication	1 200,00	1 200,00	1 500,00
Loyer et charges locatives	6 480,00	6 480,00	10 800,00
Expert comptable, avocats	1 400,00	1 800,00	2 200,00
Libellé autre charge 1	-	-	-
Libellé autre charge 2	-	-	-
Libellé autre charge 3	-	-	-
Valeur ajoutée	68 327,00	90 772,39	110 672,64
Impôts et taxes	565,00	565,00	565,00
Salaires employés	-	-	6 000,00
Charges sociales employés	-	-	4 320,00
Prélèvement dirigeant(s)	-	-	18 000,00
Charges sociales dirigeant(s) (Acre)	9 123,69	23 422,32	29 505,01
Excédent brut d'exploitation	58 638,31	66 785,07	52 282,63
Frais bancaires, charges financières	932,97	932,97	1 032,97
Dotations aux amortissements	2 200,00	2 200,00	2 200,00
Résultat avant impôts	55 505,35	63 652,11	49 049,66
Résultat net comptable (résultat de l'exercice)	55 505,35	63 652,11	49 049,66

BUDGET DE TRÉSORERIE PRÉVISIONNEL

Au cours des 3 prochaines années

Budget prévisionnel de trésorerie

Projet : Tropical Beauty
Porteur de projet : Kalinka GAUCHIER Hors TVA

Première année

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	
Apport personnel	-					
Emprunts	12 000,00					
Subventions	-					
Autres financements	13 485,00					
Vente de marchandises	360,00	408,00	494,00	600,00	750,00	
Vente de services	3 120,00	3 480,00	4 212,00	5 000,00	5 500,00	
Chiffre d'affaires (total)	3 480,00	3 888,00	4 706,00	5 600,00	6 250,00	
Immobilisations incorporelles	-					
Immobilisations corporelles	11 000,00					
Immobilisations (total)	11 000,00					
Acquisition stocks	6 743,77					
Échéances emprunt	333,33	333,33	333,33	333,33	333,33	
Achats de marchandises	180,00	204,00	247,00	300,00	375,00	
Charges externes	1 148,00	1 148,00	1 148,00	1 148,00	1 148,00	
Impôts et taxes	47,08	47,08	47,08	47,08	47,08	
Salaires employés	-	-	-	-	-	
Charges sociales employés	-	-	-	-	-	
Prélèvement dirigeant(s)	-	-	-	-	-	
Charges sociales dirigeant(s)	760,31	760,31	760,31	760,31	760,31	
Total charges de personnel	760,31	760,31	760,31	760,31	760,31	
Frais bancaires, charges financières	77,75	77,75	77,75	77,75	77,75	
Total des décaissements	20 290,24	2 570,47	2 613,47	2 666,47	2 741,47	
Total des encaissements	28 965,00	3 888,00	4 706,00	5 600,00	6 250,00	
Solde précédent	-	8 674,76	9 992,29	12 084,82	15 018,35	
Solde du mois	8 674,76	1 317,53	2 092,53	2 933,53	3 508,53	
Solde de trésorerie (cumul)	8 674,76	9 992,29	12 084,82	15 018,35	18 526,87	

Budget prévisionnel de trésorerie (suite)

Projet : Tropical Beauty
Porteur de projet : Kalinka GAUCHIER Hors TVA

Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12	TOTAL
							-
							12 000,00
							-
							13 485,00
900,00	988,00	1 000,00	1 092,00	1 170,00	1 200,00	1 300,00	10 262,00
6 000,00	7 280,00	7 500,00	8 190,00	8 580,00	8 750,00	9 360,00	76 972,00
6 900,00	8 268,00	8 500,00	9 282,00	9 750,00	9 950,00	10 660,00	87 234,00
							-
							11 000,00
							11 000,00
							-
333,33	333,33	333,33	333,33	333,33	333,33	333,33	6 743,77
450,00	494,00	500,00	546,00	585,00	600,00	650,00	4 000,00
1 148,00	1 148,00	1 148,00	1 148,00	1 148,00	1 148,00	1 148,00	5 131,00
47,08	47,08	47,08	47,08	47,08	47,08	47,08	13 776,00
							565,00
							-
							-
760,31	760,31	760,31	760,31	760,31	760,31	760,31	9 123,69
760,31	9 123,69						
77,75	77,75	77,75	77,75	77,75	77,75	77,75	932,97
2 816,47	2 866,47	2 912,47	2 951,47	2 966,47	3 016,47	51 272,42	
6 900,00	8 268,00	8 500,00	9 282,00	9 750,00	9 950,00	10 660,00	112 719,00
18 526,67	22 610,40	28 017,93	33 651,46	40 020,99	46 819,52	53 803,05	
4 083,53	5 407,53	5 633,53	6 369,53	6 798,53	6 983,53	7 643,53	
22 610,40	28 017,93	33 651,46	40 020,99	46 819,52	53 803,05	61 446,58	

INDICATEURS DE PERFORMANCE

Les soldes intermédiaires de gestion

Soldes intermédiaires de gestion

Projet : Tropical Beauty
 Porteur de projet : Kalinka GAUCHIER

	Année 1	%	Année 2	%	Année 3	%
Chiffre d'affaires	87 234,00	100%	112 172,62	100%	141 990,07	100%
Ventes + production réelle	87 234,00	100%	112 172,62	100%	141 990,07	100%
Achats consommés	5 131,00	6%	6 824,23	6%	9 417,44	7%
Marge globale	82 103,00	94%	105 348,39	94%	132 572,64	93%
Charges externes	13 776,00	16%	14 576,00	13%	21 900,00	15%
 Valeur ajoutée	68 327,00	78%	90 772,39	81%	110 672,64	78%
Impôts et taxes	565,00	1%	565,00	1%	565,00	0%
 Charges de personnel	9 123,69	10%	23 422,32	21%	57 825,01	41%
Excédent brut d'exploitation	58 638,31	67%	66 785,07	60%	52 282,63	37%
Dotation aux amortissements	2 200,00	3%	2 200,00	2%	2 200,00	2%
Résultat d'exploitation	56 438,31	65%	64 585,07	58%	50 082,63	35%
 Charges financières	932,97	1%	932,97	1%	1 032,97	1%
Résultat financier	- 932,97	-1%	- 932,97	-1%	- 1 032,97	-1%
Résultat courant	55 505,35	64%	63 652,11	57%	49 049,66	35%
Résultat de l'exercice	55 505,35	64%	63 652,11	57%	49 049,66	35%
Capacité d'autofinancement	57 705,35	66%	65 852,11	59%	51 249,66	36%

Capacité d'autofinancement

	Année 1	Année 2	Année 3
Résultat de l'exercice	55 505,35	63 652,11	49 049,66
+ Dotation aux amortissements	2 200,00	2 200,00	2 200,00
Capacité d'autofinancement	57 705,35	65 852,11	51 249,66
- Remboursement des emprunts	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Autofinancement net	53 705,35	61 852,11	47 249,66



OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ

LE PROJET

LE MARCHÉ

LA STRATÉGIE

FINANCES

BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Au cours des 3 prochaines années

Seuil de rentabilité économique

Projet : Tropical Beauty
Porteur de projet : Kalinka GAUCHIER

	Année 1	Année 2	Année 3
Ventes + Production réelle	87 234,00	112 172,62	141 990,07
Achats consommés	5 131,00	6 824,23	9 417,44
Total des coûts variables	5 131,00	6 824,23	9 417,44
Marge sur coûts variables	82 103,00	105 348,39	132 572,64
Taux de marge sur coûts variables	94%	94%	93%
Coûts fixes	26 597,65	41 696,28	83 522,97
Total des charges	31 728,65	48 520,51	92 940,41
Résultat courant avant impôts	55 505,35	63 652,11	49 049,66
Seuil de rentabilité (chiffre d'affaires)	28 259,86	44 397,27	89 456,12
Excédent / insuffisance	58 974,14	67 775,35	52 533,96
<i>Point mort en chiffre d'affaires par jour ouvré</i>	<i>113,04</i>	<i>177,59</i>	<i>357,82</i>

Besoin en fonds de roulement

Analyse clients / fournisseurs :

	délai jours	Année 1	Année 2	Année 3
Besoins				
Volume crédit client HT	30	7 169,92	9 219,67	11 670,42
Ressources				
Volume dettes fournisseurs HT	30	421,73	560,90	774,04
Besoin en fonds de roulement		6 748,19	8 658,77	10 896,38

PLAN DE FINANCEMENT

Au cours des 3 prochaines années

Plan de financement à trois ans

Projet : Tropical Beauty
Porteur de projet : Kalinka GAUCHIER

	Année 1	Année 2	Année 3
Immobilisations	11 000,00		
Acquisition des stocks	6 743,77		
Variation du Besoin en fonds de roulement	6 748,19	1 910,58	2 237,61
Remboursement d'emprunts	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Total des besoins	28 491,96	5 910,58	6 237,61
Apport personnel	-		
Emprunts	12 000,00		
Subventions	-		
Autres financements	13 485,00		
Capacité d'auto-financement	57 705,35	65 852,11	51 249,66
Total des ressources	83 190,35	65 852,11	51 249,66
Variation de trésorerie	54 698,38	59 941,53	45 012,05
Excédent de trésorerie	54 698,38	114 639,91	159 651,97

Rappel trésorerie début année 1 : 7 741,23

NOS INVESTISSEMENTS DE DÉMARRAGE

Ce dont nous avons besoin pour démarrer notre activité et lancer notre entreprise

Investissements et financements		
INVESTISSEMENTS		Montant € hors taxes
Immobilisations incorporelles		-
Frais d'établissement		
Frais d'ouverture de compteurs		
Logiciels, formations		
Dépôt marque, brevet, modèle		
Droits d'entrée		
Achat fonds de commerce ou parts		
Droit au bail		
Caution ou dépôt de garantie		
Frais de dossier		
Frais de notaire ou d'avocat		
Immobilisations corporelles		11 000,00
Enseigne et éléments de communication		500,00
Achat immobilier		1 500,00
Travaux et aménagements		7 000,00
Matériel		2 000,00
Matériel de bureau		
Stock de matières et produits		6 743,77
Trésorerie de départ		7 741,23
	TOTAL BESOINS	25 485,00
FINANCEMENT DES INVESTISSEMENTS		Montant € hors taxes
Apport personnel		-
Apport personnel ou familial		-
Apports en nature (en valeur)		-
Emprunt	taux	durée mois
Prêt n°1 (ADIE)	9,80%	36
		12 000,00
		12 000,00
		-
		-
		-
Autre financement (ARCE)		13 485,00
	TOTAL RESSOURCES	25 485,00

MES PRESTATIONS / TARIFS

Taris soin du corps :

LUMINOTHÉRAPIE :

- Séance standard (15/20min) - 35€
- Séance intensif (30/40min) - 60€
- 6 séances standard - 150€
- 6 séances intensif - 270€

PRESSOTHERAPIE :

- à la séance - 40€
- Cure 6 séances - 200€
- Cure de 10 séance - 350€

SOIN DU CORPS :

- Gommage corporel - 30€
- Enveloppement corporel - 30€
- Gommage & enveloppement - 50€
- Modelage 30 minutes - 45€
- Modelage 1 heure - 75€

FORFAIT SOIN CORP :

- **1 personne :**
 - Gommage / enveloppement / modelage 30 minutes - 80€
 - Gommage / enveloppement / modelage 01 heure - 110€
- **2 personnes :**
 - Gommage / enveloppement / modelage 30 minutes - 170€
 - Gommage / enveloppement / modelage 01 heure - 230€

Tarif a faire pour soin visage et de la peau

LE SOIN DU VISAGE :

Tarif : 90€

LE SOIN PEELING :

Tarif : 130€

- Forfait 03 peeling - 330€

LE SOIN NANONEEDLING :

Tarif : 130€

- Forfaits 03 nanoneedling - 330€

POUR CHACUN DES SOIN IL Y AURA DE LA LUMINOTHERAPIE ENTRE 10/15 €

Tarif Produit Revente

- Pure foamer - 13,45€ -> 29€
Mousse nettoyante purifiante

- Soft clean - 11,45€ -> 25€
Nettoyant doux visage

- Micellar clean - 11,45€ -> 25€
Eau micellaire

- Pure tonic - 11,45€ -> 25€
Tonic rafraîchissant

- Hydra mist - 15,90€ -> 30€
Brume hydratante / rafraîchissante

- ActivePeel - 27€45 -> 62€
Soin exfoliant

- Radiance Mask - 22,25€ -> 55€
Masque illuminateur

- SensitivePerfect Serum - 29,95€ -> 70€
Sérum apaisant (peau sensible / réactive)

- AcnePerfect Serum - 29,95€ -> 70€
Sérum anti acné

- WhiteningPerfect Serum - 33,45€ -> 75€
Sérum éclaircissant (unifie/réduit les taches)

- Global Perfect Serum - 33,45€ -> 75€
Sérum anti âge

- Global Perfect Serum plus - 37,45€ -> 85€
Version enrichie du Global Perfect pour un effet anti-âge renforcé

- HA Perfect Serum - 42,10€ -> 95€
Sérum hydratant intense

- EGFPerfect Serum - 45,90 -> 102€
Sérum régénérant à base de facteurs de croissance.

- CPerfect Serum -> 48,75€ -> 110€
Sérum vitamine C (boost l'éclat)

- Eye Perfect Serum - 26,45€ -> 65€
Sérum Contour des yeux (réduit poches et cernes)

- HydraCare Cream - 19,00€ -> 45€
Crème hydratante

- Rich Care Cream - 27,00€ -> 62€
Crème nourrissante (peaux sèches et sensibles)

- Ultiemate Protect Cream - 27,00€ -> 62€
Crème protectrice (peau sensible)

- Pure repair - 29,50€ -> 69€
Crème réparatrice (renforce et protège)

- Whitening Repair - 32,00€ -> 72€
Crème éclaircissant

- Ultimate Care - 33,00€ -> 75€
Crème anti âge

- Active Repair Cream - 37,45€ -> 85€
Crème réparatrices (peaux sensibles)

- DNA PROTECT - 24,00€ -> 60€
Crème solaire

- Titanium Micro Needler -14,75€ -> 35€
Rouleau de microneedling stimule la régénération