ÉTUDE DE MARCHÉ LOCALE

Salons de coiffure à Saint-Flour

Cantal · zone de chalandise, clientèle, concurrence, potentiel

Étude préparée pour	**Dossier de démonstration**
Commune	**Saint-Flour (15187), 6 882 habitants**
Activité étudiée	**Salons de coiffure · code NAF 96.02A**
Données lues le	**18/11/2026**
Sources	**Insee, INPI, IGN, Assurance maladie, données publiques ouvertes**

Étude réalisée avec Proofset à partir de données publiques, sans lien avec l'administration. Elle est librement utilisable par Dossier de démonstration. Les faits et les estimations sont séparés ; les estimations sont des ordres de grandeur. Ce document ne constitue pas un conseil en investissement.

Sommaire

Votre projet en bref . . . 3
Synthèse . . . 4
1. Zone de chalandise . . . 6
2. La clientèle : qui vit ici . . . 7
3. Ce qui fait venir les clients . . . 10
4. La concurrence . . . 11
4.1 Les comptes des concurrents . . . 13
4.2 L'accès des habitants . . . 13
5. La dynamique du secteur . . . 14
6. Les repères économiques du métier . . . 14
7. Le potentiel (estimations) . . . 15
7.1 Estimation simple par zone (moyenne nationale) . . . 16
7.2 Le seuil de rentabilité de votre projet . . . 16
7.3 Le prévisionnel sur trois ans . . . 17
7.4 Votre statut : ce qui vous reste selon la forme de l'entreprise . . . 18
8. Ce qu'il reste à vérifier sur le terrain . . . 19
Annexe A · Fiche de visite d'un concurrent . . . 19
Annexe B · Questionnaire clients . . . 20
Annexe C · Liste de contrôle du local . . . 20
Sources et méthode . . . 21

Document préparé par le porteur du projet avec l'outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n'est ni établi ni attesté par un expert-comptable.

Votre projet en bref

Question	Réponse de l'étude
Y a-t-il de la place ?	L'offre est déjà plus dense que dans le département (26,2 établissements pour 10 000 habitants contre 15,1) : il faudra prendre des clients aux concurrents.
Quel chiffre d'affaires est possible ?	34 k€ par an dans le scénario central, entre 20 k€ et 51 k€ selon les scénarios (modèle d'attraction, chapitre « Le potentiel »).
Combien faut-il vendre ?	40 k€ de chiffre d'affaires par an (3 300 € par mois) pour couvrir vos charges, soit plus que le scénario central.
Combien manque-t-il ?	Il manque 4 390 € à la fin de l'année 1 : c'est l'apport ou le prêt supplémentaire minimum pour ne pas être à découvert, sans marge de sécurité.

Ce qui fragilise le projet

Le chiffre d'affaires nécessaire dépasse celui du scénario central de la zone (34 k€ par an). La première année, les ventes prévues (35 k€) ne couvrent pas les charges : l'excédent brut d'exploitation est de − 4 075 €.

Ces réponses reprennent les chiffres des chapitres suivants : densité (Insee, Sirene), modèle d'attraction (estimation), seuil et prévisionnel calculés sur vos saisies, repères du métier (Insee, Ésane). Elles ne remplacent pas l'avis d'un expert-comptable ni d'un conseiller en création d'entreprise.

Document préparé par le porteur du projet avec l'outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n'est ni établi ni attesté par un expert-comptable.

Synthèse

Lecture des indicateurs : offre dense

Saint-Flour compte 26,2 établissements du secteur pour 10 000 habitants, contre 15,1 dans le département et 12,2 en France. Le modèle d'attraction donne au projet un chiffre d'affaires captable de 34 k€ par an dans le scénario central (20 k€ à 51 k€ selon les hypothèses, chapitre « Potentiel »).

Habitants de la commune **6 882** -3,5 % depuis 2013	Habitants à 10 minutes **6 068** carreaux de 200 m	Établissements dans la commune **14** 18 entreprises actives
Pour 10 000 habitants **26,2** département : 15,1	Revenu médian **21 380 €** département : 21 710 €	Chiffre d'affaires moyen **80 k€** par entreprise, France 2023

Atouts

- 1 321 habitants de la zone à 10 minutes vivent à plus de 1 km d'un établissement du secteur (22 %).

Points de vigilance

- Offre plus dense que dans le département : 26,2 pour 10 000 habitants contre 15,1.
- Population en baisse : -3,5 % entre 2013 et 2023.
- Plus de fermetures que de créations dans la commune sur 2021-2025 (5 contre 4).
- Peu de comptes publics : la rentabilité des concurrents reste à confirmer auprès de professionnels du secteur.

Grille de lecture : 1 critère favorable, 2 neutres ou à affiner, 5 défavorables.

Critère	Mesure		Lecture
Densité de l'offre	26,2 pour 10 000 hab. (département 15,1)	🔴	Plus d'établissements que dans le département.
Habitants par établissement (10 min)	319 (France 728)	🔴	Zone déjà bien pourvue au regard de sa population.
Clientèle cible (adultes)	83,1 % à 10 min (département 83,5 %)	🟠	Proche du département (±2 points).
Population (10 ans)	-3,5 % (2013-2023)	🔴	La commune perd des habitants.
Revenus des habitants	22 702 € par habitant à 10 min (département 22 823 €)	🟠	Proche du département (±10 %).
Dynamique du secteur (5 ans)	4 créations, 5 fermetures	🔴	Plus de fermetures que d'ouvertures.

Document préparé par le porteur du projet avec l'outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n'est ni établi ni attesté par un expert-comptable.

Habitants loin d'un établissement	22 % à plus de 1 km	🟢	Des quartiers sont mal desservis : place pour un nouvel emplacement.
Potentiel du projet (scénario central)	34 k€ par an (moyenne du métier 80 k€)	🔴	Nettement en dessous du chiffre d'affaires moyen du métier.

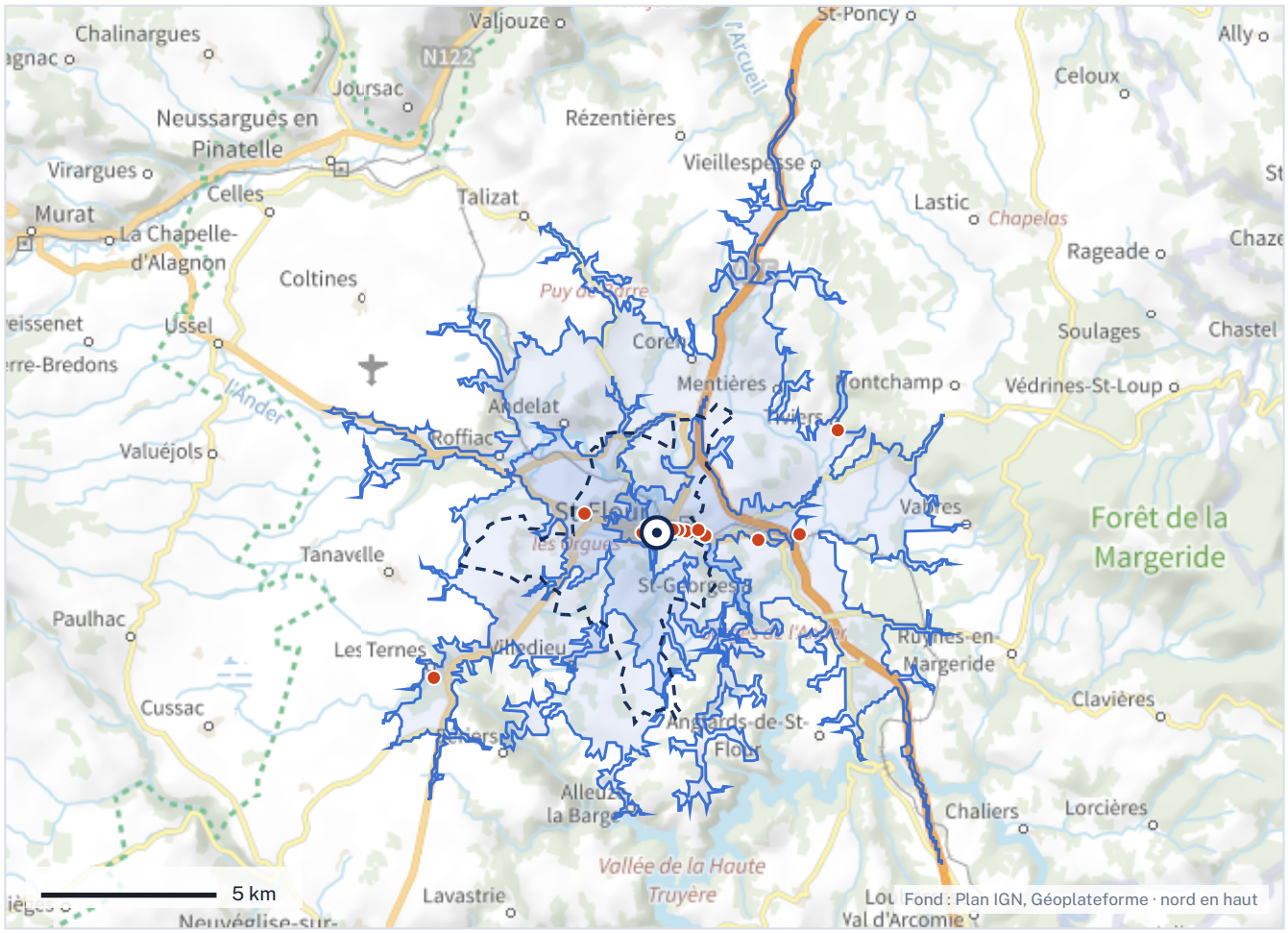
Règles de la grille : densité comparée au département (±15 %) ; habitants par établissement comparés à la France (±15 %) ; clientèle cible comparée au département (±2 points) ; population sur 10 ans (±3 %) ; revenus (±10 %) ; créations comparées aux fermetures ; habitants à plus de 1 km d'un établissement (15 % et plus favorable, moins de 5 % défavorable) ; concurrents à moins de 300 m de l'emplacement (aucun, 1 ou 2, 3 et plus) ; potentiel du scénario central comparé au chiffre d'affaires moyen du métier (au moins égal, ou 40 % en dessous et plus). Gris : donnée indisponible, jamais remplacée par une valeur par défaut. Atouts et vigilances suivent les mêmes règles. Ce sont des signaux à confirmer sur le terrain, pas une recommandation d'investissement.

Document préparé par le porteur du projet avec l'outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n'est ni établi ni attesté par un expert-comptable.

1. Zone de chalandise

Zones atteintes en voiture en 5, 10 et 15 minutes depuis la mairie de Saint-Flour, calculées sur le réseau routier de l'IGN, hors embouteillages.

Carte 1 · Zones de chalandise et concurrents



Zones à 5, 10 et 15 min (du plus foncé au plus clair) — Limite de Saint-Flour
Établissements du secteur (salons de coiffure) — Mairie, point de départ

Temps de trajet	Communes	Habitants	Établissements	Pour 10 000 hab.
5 minutes	une partie de la commune	2 598	14	53,9
10 minutes	3	6 068	19	31,3
15 minutes	10	10 048	22	21,9

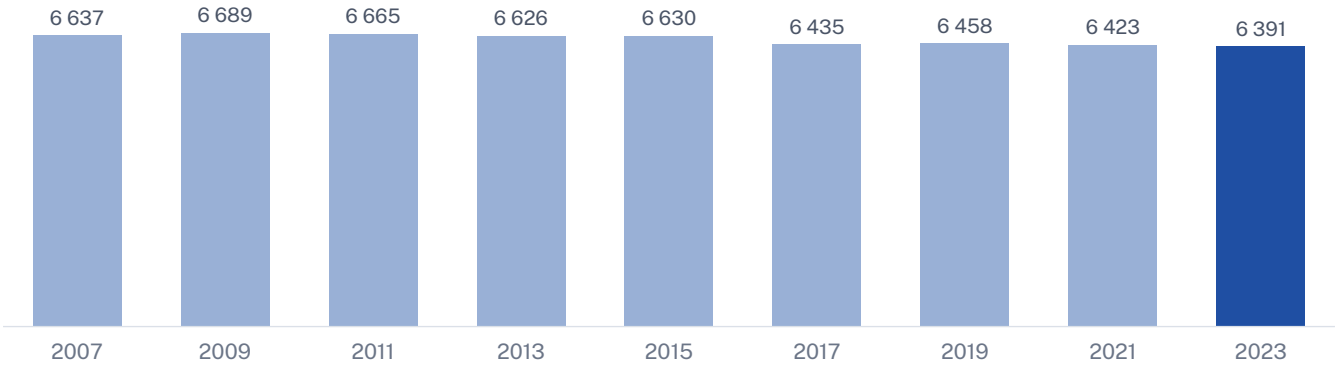
Communes de la zone à 10 minutes	Habitants
Saint-Flour	6 882
Saint-Georges	1 209
Villedieu	564

Méthode : habitants des carreaux de 200 m dont le centre est dans la zone (Insee, Filosofi 2021, revenus de 2021) ; une commune est listée quand sa mairie est dans la zone. Établissements : équipements de la même activité repérés par l'Insee

(Base permanente des équipements 2025), tous départements confondus.

2. La clientèle : qui vit ici

Population de Saint-Flour (Insee, populations municipales)

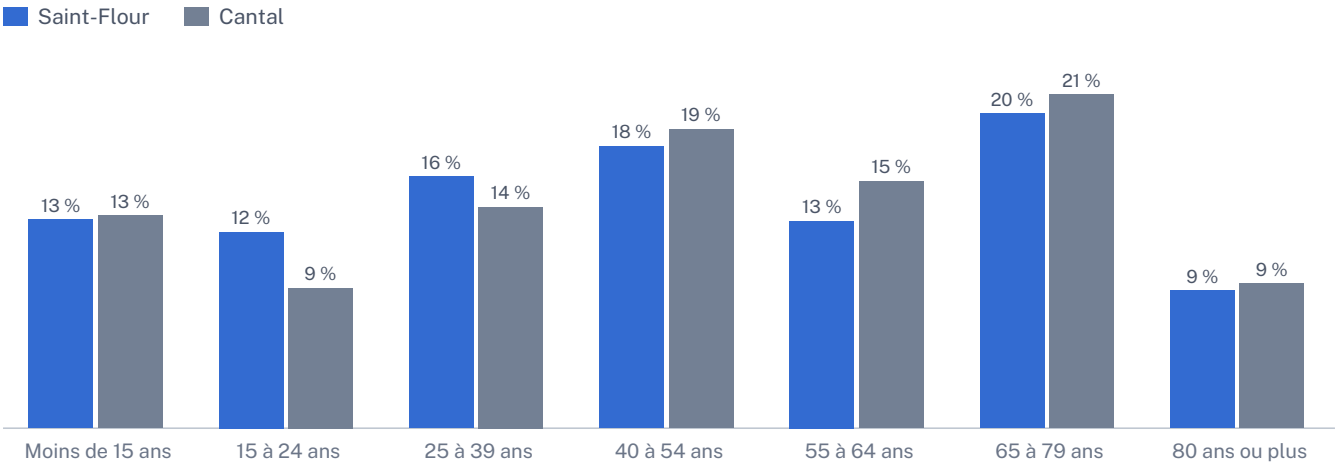


Habitants
6 882
-3,5 % depuis 2013

Revenu médian
21 380 €
département : 21 710 € · 2021

Taux de pauvreté
14,0 %
département : 14,2 %

Âges des habitants en 2023 (part de la population)



Sources : Insee, recensement de la population et populations municipales ; Insee, Filosofi (revenu médian par unité de consommation et taux de pauvreté, non publiés pour les petites communes).

Population de jour. Dans les communes de la zone à 10 minutes, 5 810 emplois sont occupés sur place, pour 3 471 habitants qui ont un emploi (sur place ou ailleurs). En journée, la zone compte donc environ 10 994 personnes, 2 339 de plus que ses 8 655 habitants : des actifs viennent y travailler, une clientèle à midi et en fin de journée.

Zone	Habitants	Emplois sur place	Habitants en emploi	Population de jour
5 minutes	6 882	5 455	2 643	9 694 (+41 %)
10 minutes	8 655	5 810	3 471	10 994 (+27 %)
15 minutes	11 289	6 861	4 708	13 442 (+19 %)

Population de jour = habitants + emplois situés dans la zone − habitants qui ont un emploi (Insee, recensement de la population 2022, emploi au lieu de travail et population active de 15 ans ou plus). Communes comptées quand leur mairie est dans la zone

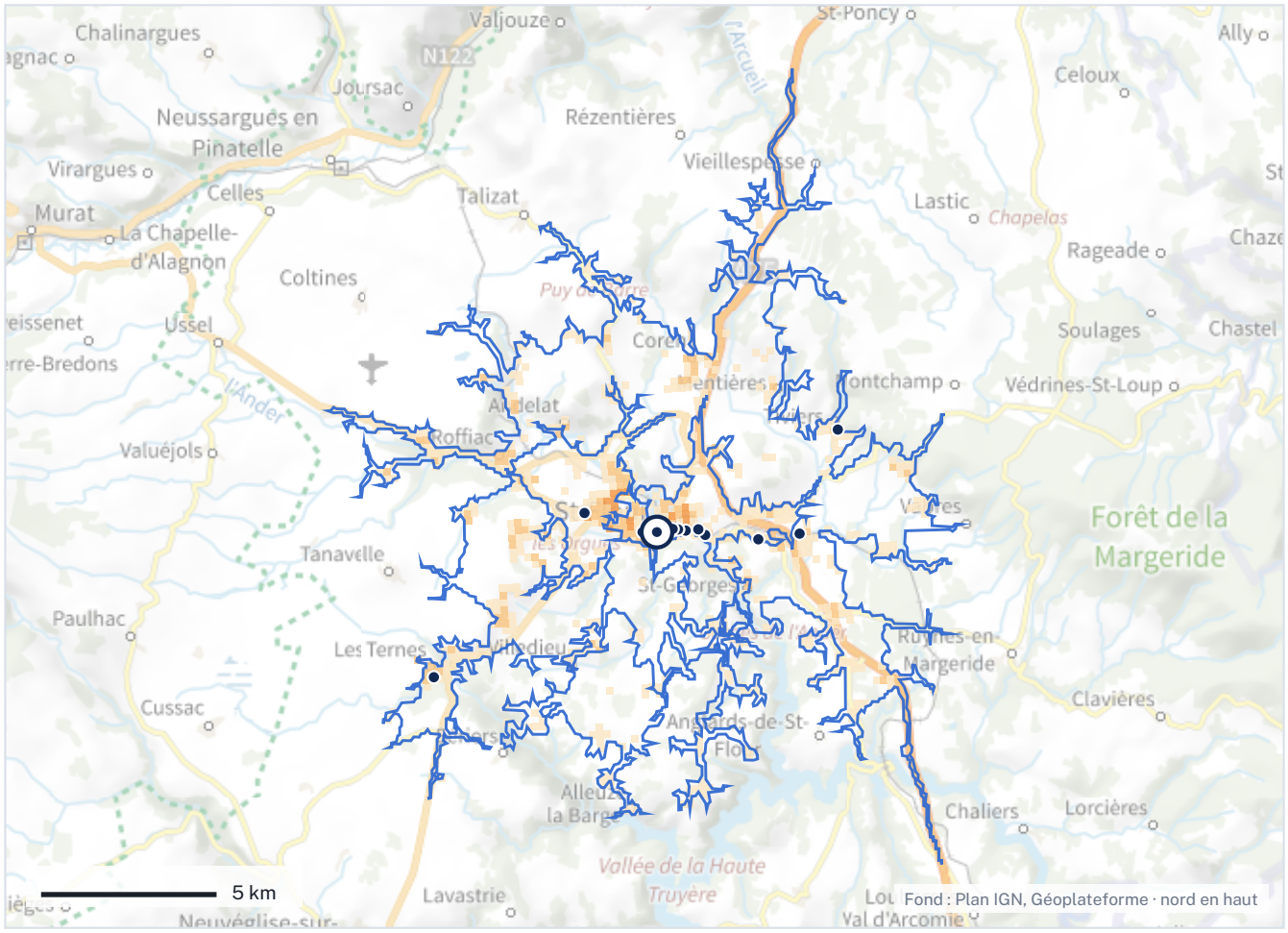
Document préparé par le porteur du projet avec l'outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n'est ni établi ni attesté par un expert-comptable.

; population municipale la plus récente. Les élèves, les touristes et les clients de passage ne sont pas comptés.

Clientèle cible : adultes

Services réguliers rendus aux adultes, souvent près de chez eux ou de leur travail. Elle représente 83,1 % des habitants de la zone à 10 minutes, contre 83,5 % dans le département.

Carte 3 · Où vivent les habitants (carreaux de 200 m)



moins de 20 · 20 à 75 · 75 à 200 · 200 à 500 · 500 et plus · Zones à 5, 10 et 15 min · Établissements du secteur

Habitants par carreau de 200 m de côté (Insee, Filosofi 2021). Un carreau de moins de 11 ménages porte des valeurs estimées par l'Insee.

Profil des habitants	Saint-Flour	Zone à 10 minutes	Cantal
Habitants	5 626	6 068	136 942
Moins de 4 ans	2,9 %	2,9 %	2,9 %
4 à 17 ans	13,6 %	14,0 %	13,5 %
18 à 64 ans	55,4 %	55,4 %	54,5 %
65 à 79 ans	20,6 %	20,4 %	20,4 %
80 ans ou plus	7,5 %	7,3 %	8,6 %
Ménages pauvres	15,1 %	15,3 %	16,2 %

Profil des habitants	Saint-Flour	Zone à 10 minutes	Cantal
Niveau de vie moyen	22 692 €	22 702 €	22 823 €

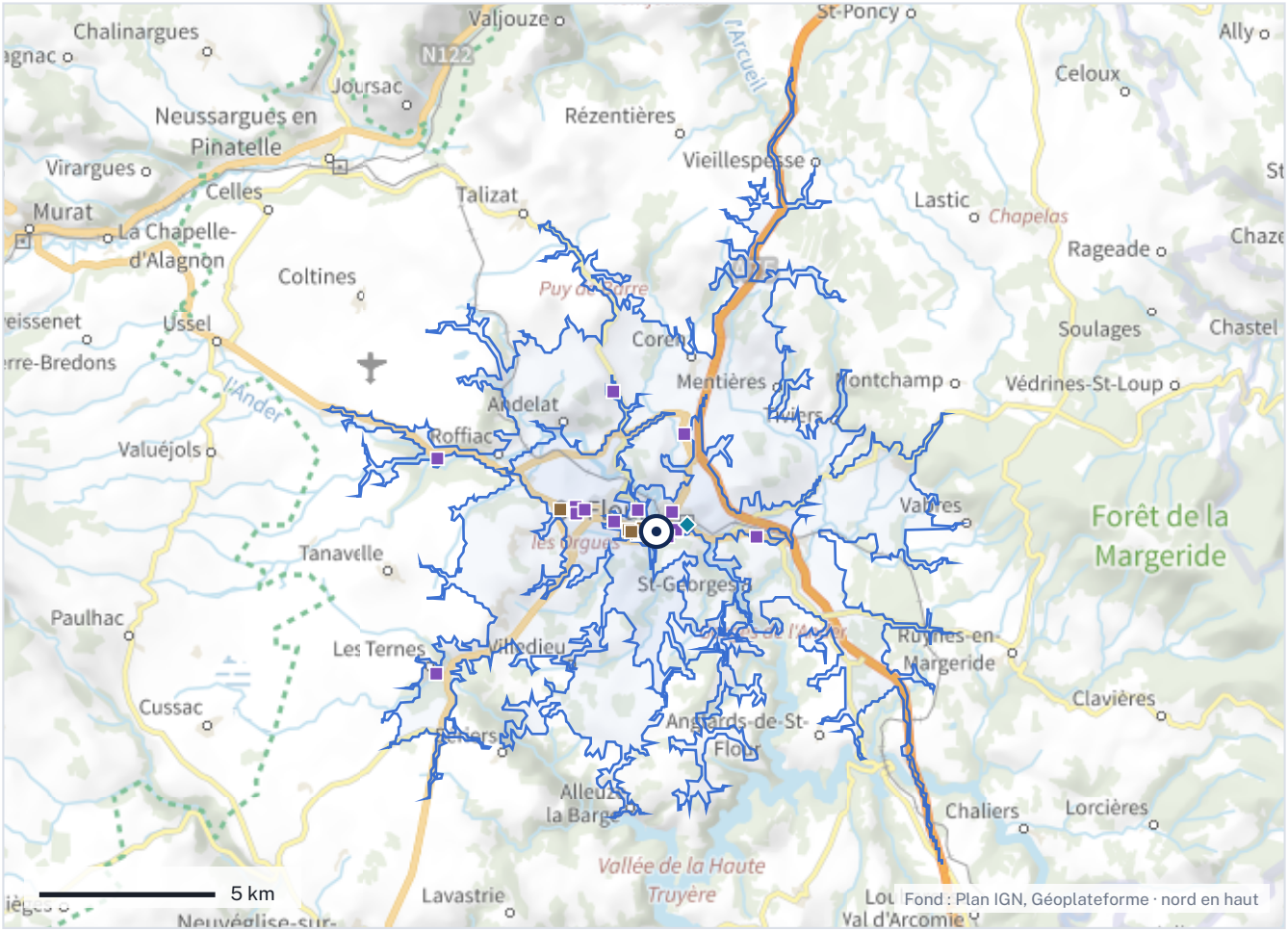
Profil calculé sur les carreaux de 200 m (Insee, Filosofi 2021, revenus de 2021) : commune = carreaux dont le centre est dans ses limites ; ménages pauvres = sous le seuil de 60 % du niveau de vie médian ; niveau de vie = revenu disponible par unité de consommation.

Document préparé par le porteur du projet avec l'outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n'est ni établi ni attesté par un expert-comptable.

3. Ce qui fait venir les clients

Pour ce métier, les lieux qui amènent des clients sont : commerces de proximité, hypermarchés et supermarchés, bureaux de poste, banques, france services, gares. Ils sont repérés par l'Insee dans la Base permanente des équipements.

Carte 4 · Générateurs de flux dans la zone de chalandise



Commerces de proximité · Hypermarchés et supermarchés · Bureaux de poste, banques, France Services · Gares · Mairie

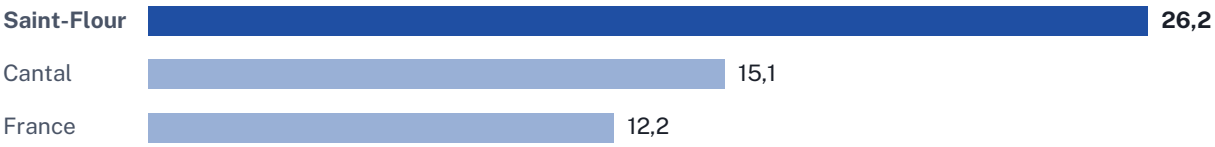
Générateur de flux	5 min	10 min	15 min	Pourquoi il compte
Commerces de proximité	15	19	22	Ils font les rues commerçantes où les clients passent à pied.
Hypermarchés et supermarchés	2	5	6	Ils concentrent les achats de la semaine et les passages en voiture.
Bureaux de poste, banques, France Services	9	10	10	Services du quotidien qui font venir les habitants au centre.
Gares	0	1	1	Flux quotidiens de voyageurs.

Source : Insee, Base permanente des équipements 2025. Adresse d'un professionnel en nom propre parfois approximative.

Document préparé par le porteur du projet avec l'outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n'est ni établi ni attesté par un expert-comptable.

4. La concurrence

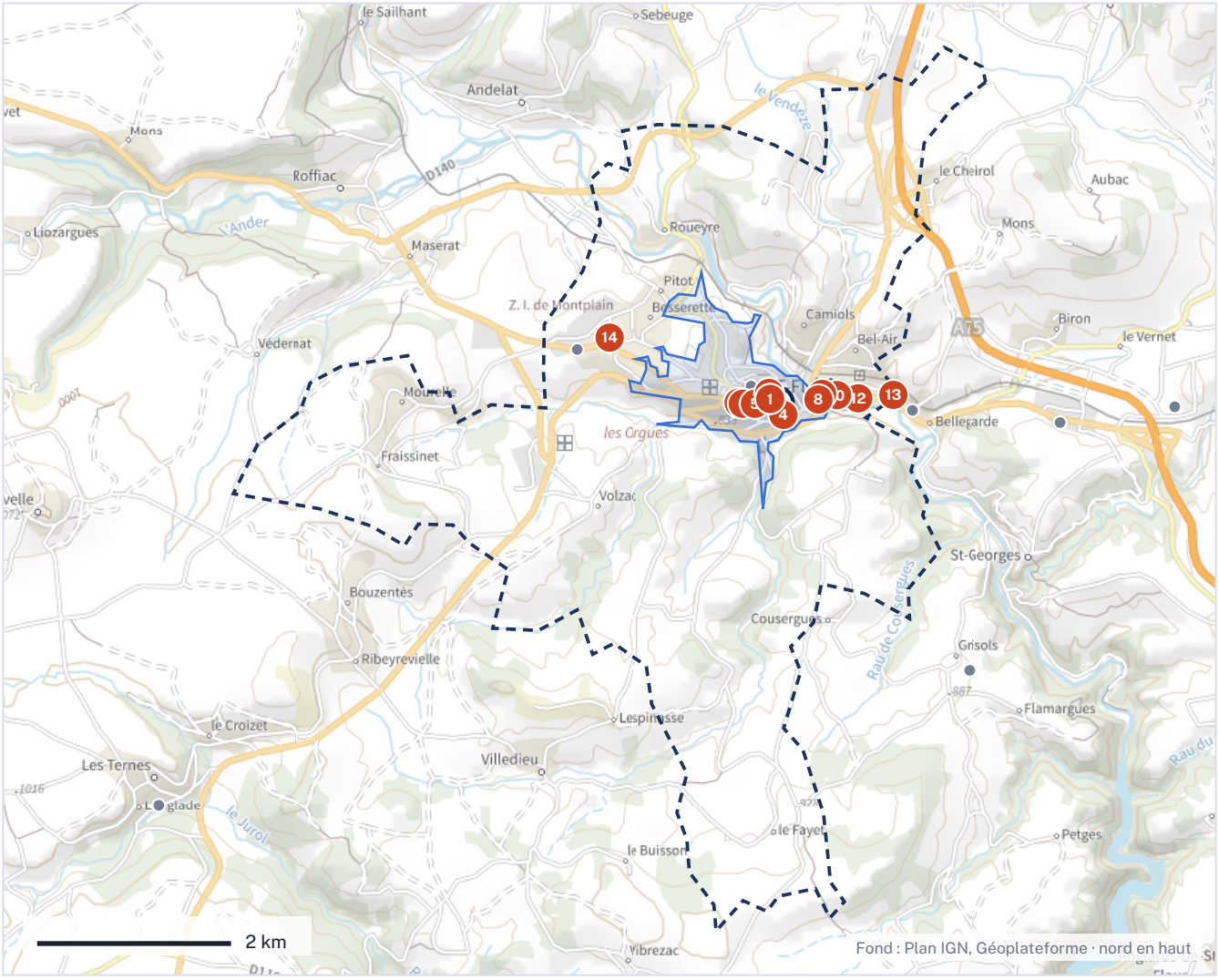
Établissements du secteur pour 10 000 habitants



Commune et département : entreprises actives du répertoire Sirene. France : entreprises de la sous-classe d'activité (Insee, Ésane).

18 entreprises actives ont déclaré l'activité « salons de coiffure » (96.02A) à Saint-Flour, pour 14 établissements en activité. Les numéros renvoient à la carte ; ils vont du plus proche au plus éloigné de la mairie.

Carte 2 · Établissements à Saint-Flour



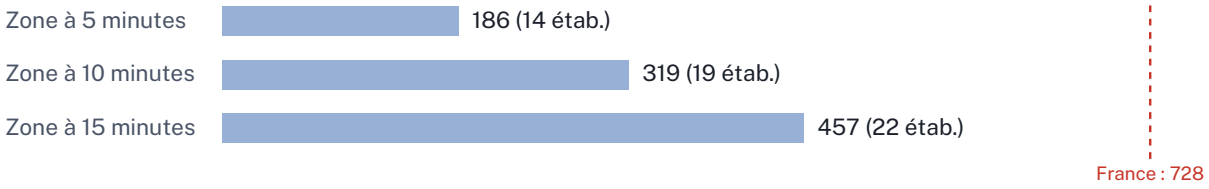
Établissement de Saint-Flour (numéro du tableau) · Autre établissement repéré par l'Insee · Zone à 5 minutes
Limite de Saint-Flour · Mairie

N°	Établissement	Distance mairie	Création	Effectif	Chiffre d'affaires
1	CREA TIF COIFFURE	0,1 km	2009	non employeur	non publié

N°	Établissement	Distance mairie	Création	Effectif	Chiffre d'affaires
2	LM COIFFURE	0,1 km	2020	1 ou 2 salariés	non publié
3	Entreprise individuelle (nom non affiché)	0,1 km	2020	1 ou 2 salariés	non publié
4	Entreprise individuelle (nom non affiché)	0,1 km	2015	non employeur	non publié
5	Entreprise individuelle (nom non affiché)	0,2 km	2023	1 ou 2 salariés	non publié
6	SARL BERTUIT CELLIER	0,4 km	2004	1 ou 2 salariés	non publié
7	Entreprise individuelle (nom non affiché)	0,4 km	2015	non employeur	non publié
8	Entreprise individuelle (nom non affiché)	0,4 km	2005	non employeur	non publié
9	Entreprise individuelle (nom non affiché)	0,5 km	2017	1 ou 2 salariés	non publié
10	Entreprise individuelle (nom non affiché)	0,6 km	2002	non employeur	non publié
11	EURL JAPE	0,6 km	1999	non employeur	non publié
12	Entreprise individuelle (nom non affiché)	0,8 km	2014	non employeur	non publié
13	Entreprise individuelle (nom non affiché)	1,2 km	2019	non employeur	non publié
14	Entreprise individuelle (nom non affiché)	1,9 km	2023	3 à 5 salariés	non publié

Sources : Insee, répertoire Sirene ; INPI, registre national des entreprises. Distance à vol d'oiseau depuis la mairie. Le code d'activité est déclaré par l'entreprise. Le chiffre d'affaires est celui de l'entreprise entière, pas du seul établissement. Un nom souligné s'ouvre sur la fiche de la société au registre national des entreprises (data.inpi.fr : identité, dirigeants, actes et comptes déposés) ; pas de lien pour une entreprise individuelle. Le nom d'un entrepreneur individuel n'est pas affiché.

Habitants pour un établissement du secteur



Plus la barre est longue, plus chaque établissement a d'habitants à servir. Repère France : population ÷ établissements de la Base permanente des équipements.

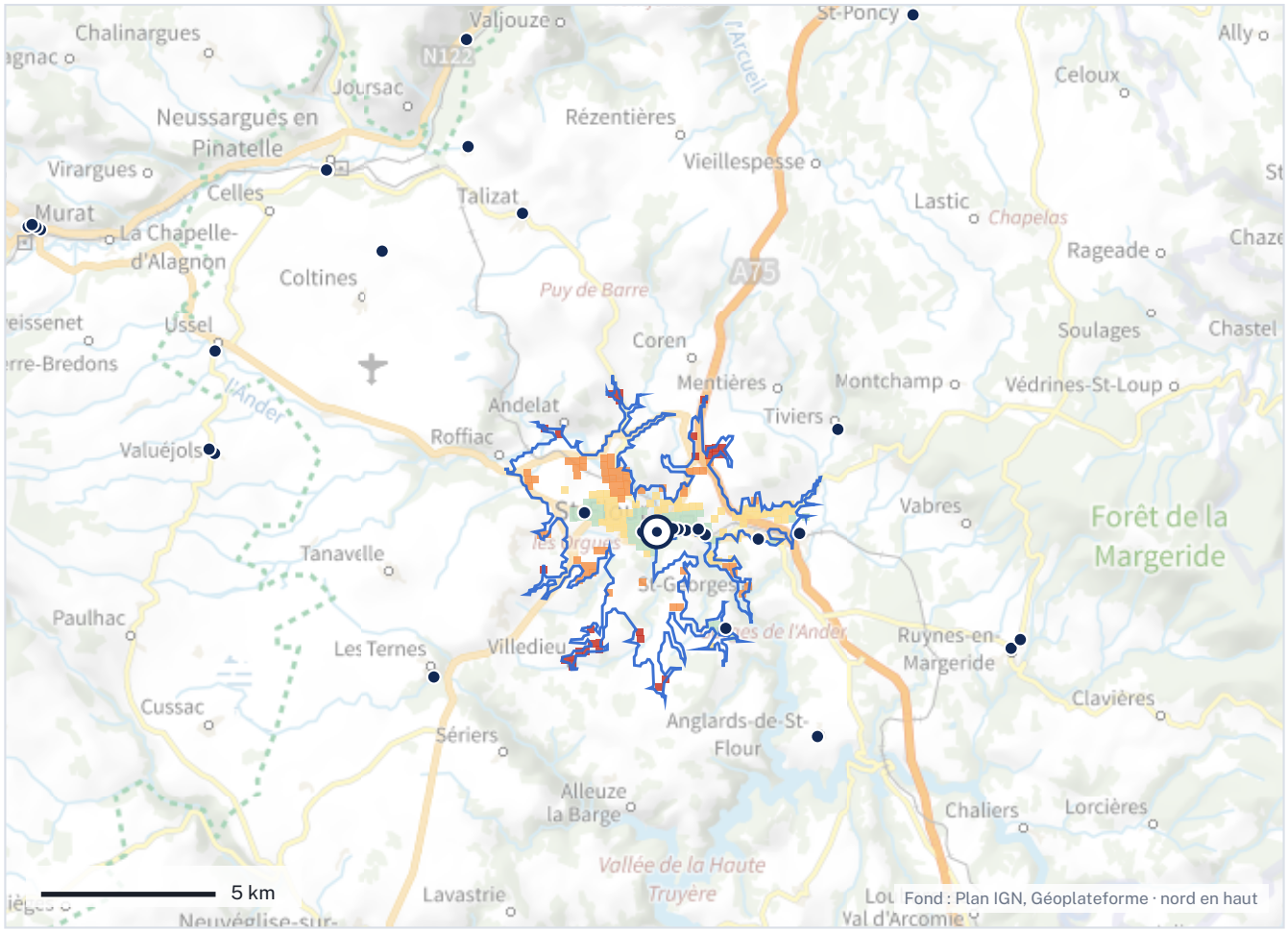
4.1 Les comptes des concurrents

Comptes détaillés des sociétés (INPI, registre national des entreprises) : non présentés, le registre n'est pas lu pour un dossier de démonstration (il l'est dans les études préparées depuis un compte). Cela ne signifie pas que ces sociétés n'ont pas d'activité.

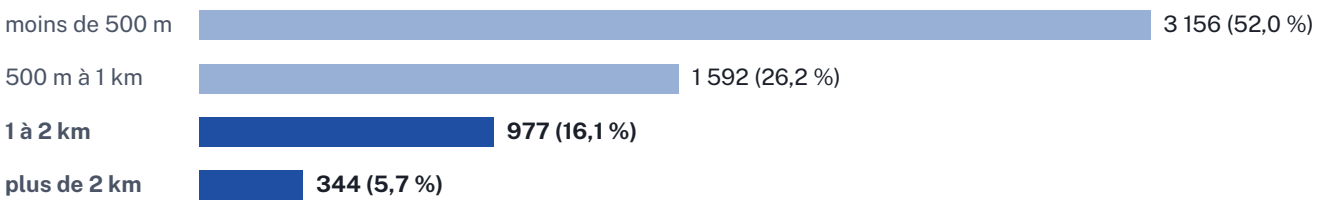
4.2 L'accès des habitants

Dans la zone à 10 minutes, 6 068 habitants : 52 % vivent à moins de 500 m d'un établissement du secteur, et 22 % (1 321 habitants) à plus de 1 km à vol d'oiseau.

Carte 5 · Distance à l'établissement le plus proche (zone à 10 minutes)



Habitants selon la distance à l'établissement le plus proche

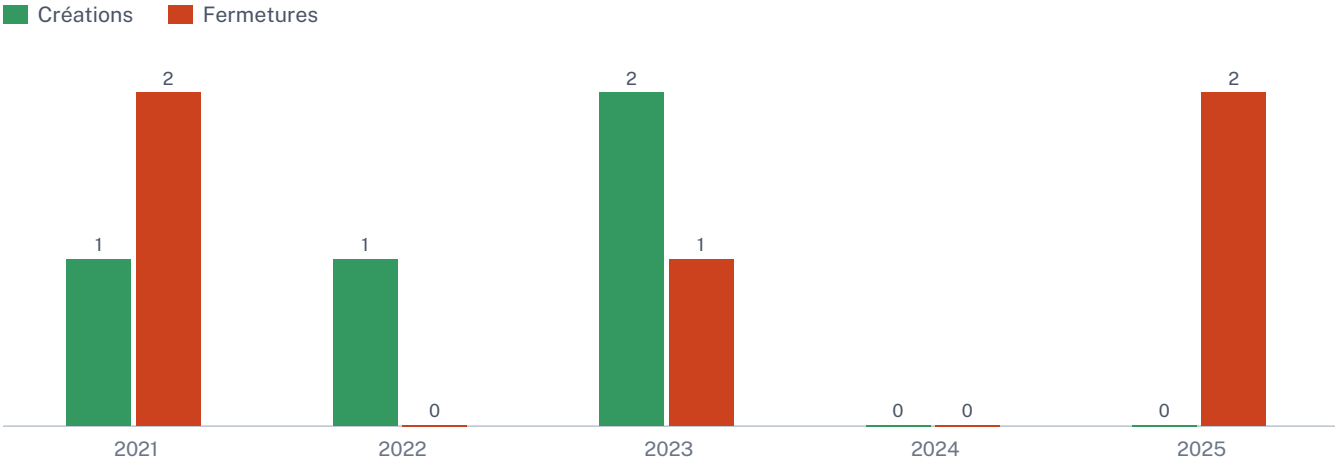


Distance du centre de chaque carreau habité de 200 m à l'établissement le plus proche repéré par l'Insee (Base permanente des équipements), y compris dans les communes et départements voisins. Le temps de marche réel dépend des rues, des pentes et des traversées. Les carreaux rouges signalent les quartiers où un nouvel emplacement serait le plus utile aux habitants.

Document préparé par le porteur du projet avec l'outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n'est ni établi ni attesté par un expert-comptable.

5. La dynamique du secteur

Créations et fermetures d'établissements à Saint-Flour



Sur 5 ans : 4 créations et 5 fermetures, soit un solde de -1.

Établissements de la commune ayant déclaré cette activité : créations d'après la date de création (établissements encore actifs ou fermés depuis), fermetures d'après la date de cessation des entreprises cessées. Source : Insee, répertoire Sirene.

6. Les repères économiques du métier

Chiffre d'affaires moyen
80 k€
par entreprise, France 2023

Salariés par entreprise
1,0
en équivalent temps plein

Taux de marge
19,6 %
excédent brut d'exploitation / valeur ajoutée

Résultat net
8,5 %
du chiffre d'affaires

Source : Insee, Ésane 2023, principales caractéristiques des entreprises par sous-classe d'activité, principales caractéristiques des entreprises par sous-classe d'activité (84 177 entreprises, 6 700 M€ de chiffre d'affaires hors taxes). Moyennes nationales, toutes tailles confondues : une entreprise locale peut s'en écarter fortement.

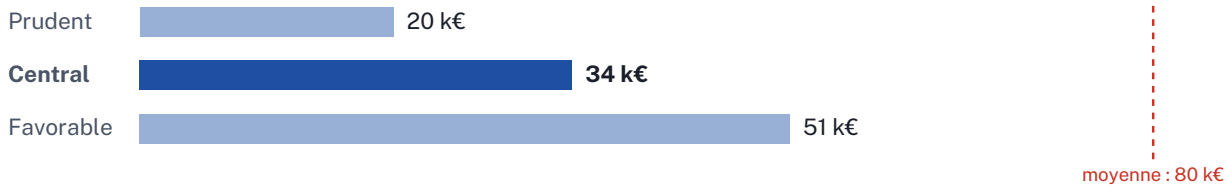
Document préparé par le porteur du projet avec l'outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n'est ni établi ni attesté par un expert-comptable.

7. Le potentiel (estimations)

Ce chapitre ne contient pas de données observées : il applique des hypothèses écrites. Les 10 048 habitants de la zone à 15 minutes dépensent environ 973 k€ par an dans ce secteur (chiffre d'affaires national du secteur ramené à chaque habitant). Le modèle d'attraction répartit cette dépense, quartier par quartier, entre le projet et les 22 établissements de la zone : chacun attire d'autant plus qu'il est proche. Le projet est placé à la mairie, faute d'emplacement choisi.

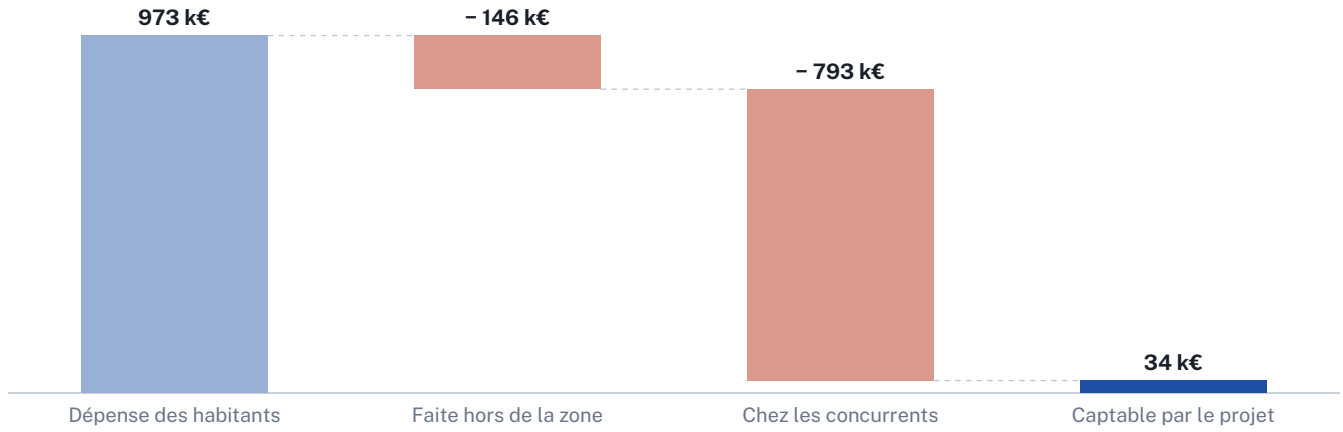
Scénario	Attractivité du projet	Dépense faite dans la zone	Part captée	Chiffre d'affaires captable
Prudent	-30 % / concurrent	70 %	2,9 %	20 k€ par an
Central	égale à un concurrent	85 %	4,1 %	34 k€ par an
Favorable	+30 % / concurrent	100 %	5,3 %	51 k€ par an

Chiffre d'affaires captable selon le scénario (euros par an)



Repère : chiffre d'affaires moyen d'une entreprise du métier en France.

Du marché de la zone au chiffre d'affaires du projet (scénario central)



Dans le scénario central, le projet capterait 34 k€ par an, soit 57 % de moins que le chiffre d'affaires moyen d'une entreprise du métier en France (80 k€).

Modèle d'attraction (modèle de Huff) : pour chaque carreau habité de 200 m, l'attrait d'un point de vente est son attractivité divisée par le carré de sa distance au carreau (à vol d'oiseau, 150 m au moins) ; la part captée par le projet est son attrait divisé par la somme des attraits du projet et de tous les concurrents. L'attractivité du projet vaut 0,7, 1 ou 1,3 fois celle d'un concurrent moyen ; l'exposant 2 de la distance est celui couramment retenu pour les achats de proximité. Chiffre d'affaires captable = somme, sur les carreaux, de la dépense du carreau × part captée × part de la dépense faite dans la zone (70, 85 ou 100 %). Concurrents : Base permanente des équipements (Insee), tous départements. Limites : la distance remplace le temps de trajet, tous les concurrents sont supposés égaux, les clients de passage et la vente en ligne ne sont pas comptés. Ces montants ne sont pas un chiffre d'affaires prévisionnel.

Document préparé par le porteur du projet avec l'outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n'est ni établi ni attesté par un expert-comptable.

7.1 Estimation simple par zone (moyenne nationale)

Lecture plus simple, sans tenir compte des distances. Il applique une hypothèse simple : chaque habitant dépense dans ce secteur autant que la moyenne nationale, soit 97 € par an (chiffre d'affaires national du secteur divisé par la population).

Zone	Habitants	Marché théorique	Établissements	Par établissement	Avec un de plus
5 minutes	2 598	251 k€	14	18 k€	17 k€
10 minutes	6 068	587 k€	19	31 k€	29 k€
15 minutes	10 048	973 k€	22	44 k€	42 k€

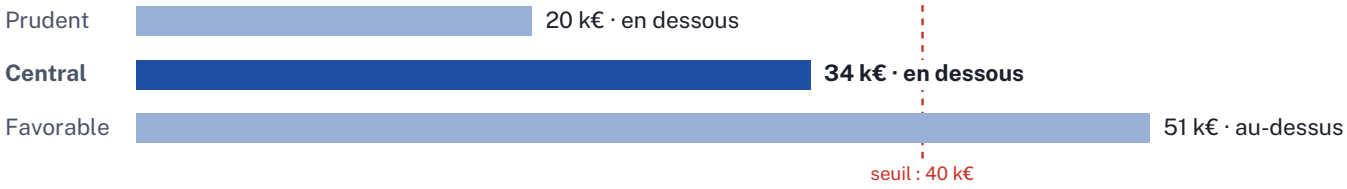
Repère : une entreprise du secteur réalise en moyenne 80 k€ de chiffre d'affaires en France. Un marché théorique par établissement nettement inférieur à ce repère signale une zone déjà bien pourvue ; nettement supérieur, une zone où l'offre est rare au regard de la population.

Formules : marché théorique = habitants de la zone × (chiffre d'affaires national hors taxes du secteur ÷ population de la France) ; par établissement = marché théorique ÷ établissements localisés dans la zone ; avec un de plus = marché théorique ÷ (établissements + 1). Limites : la dépense réelle dépend des revenus, de l'âge, des habitudes et des clients de passage ; le chiffre d'affaires national inclut les ventes aux professionnels ; les établissements sont supposés se partager le marché à parts égales. Ces montants ne sont pas un chiffre d'affaires prévisionnel.

7.2 Le seuil de rentabilité de votre projet

Charges saisies pour ce dossier : loyer de 160 € par mois, salaires et charges sociales de 0 € par mois, autres charges fixes de 16 k€ par an, rémunération du dirigeant de 18 k€ par an, soit 35 k€ de charges fixes annuelles. Avec un taux de marge brute de 88,7 %, le projet couvre ses charges à partir de 40 k€ de chiffre d'affaires par an (3 300 € par mois).

Chiffre d'affaires captable et seuil de rentabilité (euros par an)



Seuil atteint dans le scénario favorable

Le projet couvre ses charges seulement si les hypothèses les plus favorables se vérifient : à confirmer par l'étude de terrain.

Seuil de rentabilité = charges fixes annuelles ÷ taux de marge brute. Le taux de marge et les charges sont ceux saisis par le porteur du projet ; la rémunération du dirigeant non salarié y est comptée quand elle est saisie ; l'amortissement des investissements et les intérêts d'emprunt sont traités dans le prévisionnel sur trois ans. Ce calcul ne remplace pas le prévisionnel d'un expert-comptable.

7.3 Le prévisionnel sur trois ans

Chiffre d'affaires de référence : 50 k€ par an, saisi par le porteur du projet. Montée en charge : 70 %, 90 %, 100 % de ce montant les années 1, 2 et 3.

Compte de résultat prévisionnel	Année 1	Année 2	Année 3
Chiffre d'affaires	35 k€	45 k€	50 k€
Achats consommés	− 3 955 €	− 5 085 €	− 5 650 €
Marge brute	31 k€	40 k€	44 k€
Loyer	− 1 920 €	− 1 920 €	− 1 920 €
Autres charges fixes	− 16 k€	− 16 k€	− 16 k€
Salaires et charges sociales	-0 €	-0 €	-0 €
Rémunération du dirigeant	− 18 k€	− 18 k€	− 18 k€
Excédent brut d'exploitation	− 4 075 €	4 795 €	9 230 €
Amortissements	− 4 000 €	− 4 000 €	− 4 000 €
Intérêts d'emprunt	− 550 €	− 437 €	− 320 €
Résultat avant impôt	− 8 625 €	358 €	4 910 €

Trésorerie	Année 1	Année 2	Année 3
Trésorerie de départ (apport + emprunt − investissements)	3 000 €		
Excédent brut d'exploitation	− 4 075 €	4 795 €	9 230 €
Intérêts et capital remboursés	− 3 315 €	− 3 315 €	− 3 315 €
Trésorerie en fin d'année	− 4 390 €	− 2 910 €	3 005 €

Emprunt de 15 k€ sur 5 ans au taux de 4,00 % : mensualité de 276 €.

> **Trésorerie négative dès l'année 1**
> Avec ces hypothèses, il manque 4 390 € à la fin de l'année 1 : un apport ou un prêt supplémentaire de ce montant, des charges plus faibles ou des ventes plus rapides couvrent le besoin. Le chiffre d'affaires nécessaire dépasse celui du scénario central de la zone (34 k€ par an). La première année, les ventes prévues (35 k€) ne couvrent pas les charges : l'excédent brut d'exploitation est de − 4 075 €.

Repères du métier (part du chiffre d'affaires)	Votre projet, année 3	Entreprises du secteur, 2023
Frais de personnel	35,2 %	47,0 %
Excédent brut d'exploitation	18,5 %	11,7 %
Résultat	9,8 %	8,5 %

Repères : Insee, Ésane 2023, ensemble des entreprises de la sous-classe d'activité en France. Les frais de personnel du secteur incluent la rémunération des dirigeants salariés, pas celle des dirigeants non salariés.

Méthode : achats = chiffre d'affaires × (1 − taux de marge brute) ; excédent brut d'exploitation = marge brute − loyer − autres charges fixes − salaires − rémunération du dirigeant ; amortissement linéaire ; emprunt à mensualités constantes. Non comptés : impôt sur les bénéfices, cotisations personnelles du dirigeant non salarié (à inclure dans sa rémunération), TVA, délais de paiement et stock (besoin en fonds de roulement), hausse des charges d'une année sur l'autre. Toutes les hypothèses sont celles saisies par le porteur du projet ; ce tableau ne remplace pas le prévisionnel d'un expert-comptable.

7.4 Votre statut : ce qui vous reste selon la forme de l'entreprise

Pour la troisième année du prévisionnel : 50 k€ de chiffre d'affaires et 27 k€ de charges hors votre rémunération (achats, loyer, salaires, autres charges, amortissements et intérêts). Le bénéfice avant votre rémunération est de 22 510 € ; voici ce qu'il vous en reste selon le statut, d'après le simulateur officiel de l'Urssaf.

Statut	Cotisations sociales	Impôt sur le revenu	Revenu après impôt	Trimestres de retraite
Micro-entreprise	10 986 €	1 244 €	10 280 €	4
Entreprise individuelle au réel (ou EURL à l'impôt sur le revenu)	6 575 €	0 €	15 935 €	4
SASU (dirigeant assimilé salarié)	10 216 €	0 €	12 293 €	4

Choisir son statut

Ce tableau compare des montants calculés par le simulateur de l'Urssaf ; il ne désigne pas le statut à retenir. Le revenu n'est pas le seul critère : une société protège votre patrimoine personnel et facilite l'arrivée d'associés ; la SASU donne une protection sociale de salarié (sans assurance chômage) ; la micro-entreprise est la plus simple mais ne déduit aucune charge. Le choix du statut se fait avec un expert-comptable ou un avocat.

Calcul : simulateur officiel de l'Urssaf « Mon entreprise » (mon-entreprise.urssaf.fr), activité artisanale, prestations de services. Hypothèses du simulateur : tout le bénéfice est versé au dirigeant ; personne seule sans autre revenu pour l'impôt ; activité au-delà de ses premières années (ni aide ACRE ni régularisation de démarrage) ; pas de versement libératoire.
Micro-entreprise : cotisations sur le chiffre d'affaires, charges non déductibles ; plafond de 83 600 € de chiffre d'affaires par an (art. 50-0 et 102 ter du code général des impôts, loi de finances pour 2026).

Document préparé par le porteur du projet avec l'outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n'est ni établi ni attesté par un expert-comptable.

8. Ce qu’il reste à vérifier sur le terrain

- Le prix de cinq prestations repères et le délai pour obtenir un rendez-vous chez chaque concurrent.
- La qualification exigée : coiffure, esthétique, réparation de véhicules et d’autres métiers artisanaux demandent un diplôme ou une expérience ; la chambre de métiers et de l’artisanat le confirme.
- Les avis en ligne des concurrents : ce que les clients apprécient et ce qu’ils reprochent.
- Les services ajoutés par les concurrents (vente de produits, réservation en ligne, abonnements).
- L’emplacement précis : visibilité, stationnement, passage devant le local à différentes heures, loyer demandé.
- Les attentes des clients : interroger au moins 30 personnes de la zone avec le questionnaire de l’annexe B.
- Les projets d’urbanisme de la commune (travaux, nouveaux logements, zones d’activité) auprès du service urbanisme de la mairie.
- Le prévisionnel financier, à reprendre avec un expert-comptable à partir de vos propres prix et charges.
- Pour être accompagné : la chambre de métiers et de l’artisanat (activités artisanales) ou la chambre de commerce et d’industrie (commerce, services).

Annexe A · Fiche de visite d’un concurrent

À remplir pour chaque concurrent visité (une fiche par établissement, à imprimer). Venir à deux moments différents : en semaine et le samedi, à l’heure de pointe.

Point observé	Constat
Nom et numéro sur la carte	
Date et heure de la visite	
Horaires d’ouverture	
Prix de 5 produits ou services repères	
Clients en 15 minutes	
Personnel visible	
Vitrine, propreté, accessibilité	
Stationnement et accès	
Services en plus (livraison, carte de fidélité, vente en ligne)	
Avis en ligne (note et nombre)	
Points forts	
Points faibles	

Document préparé par le porteur du projet avec l’outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n’est ni établi ni attesté par un expert-comptable.

Annexe B · Questionnaire clients

À poser à 30 personnes au moins, près de l'emplacement, à des heures différentes. Clientèle visée : adultes.

- Où achetez-vous aujourd'hui ce type de produits ou services (salons de coiffure) ?
- À quelle fréquence ? Pour quel montant environ à chaque fois ?
- Qu'est-ce qui vous fait choisir cet endroit (proximité, prix, qualité, accueil, horaires) ?
- Qu'est-ce qui vous manque ou vous déplaît chez votre fournisseur actuel ?
- Viendriez-vous dans un nouvel établissement à cet endroit ? Pourquoi ?
- À quelles heures et quels jours viendriez-vous ?
- Comment venez-vous : à pied, en voiture, en transport en commun ?
- Habitez-vous ou travaillez-vous dans le quartier ?
- Tranche d'âge et composition du foyer (facultatif).
- Accepteriez-vous d'être prévenu de l'ouverture (contact noté seulement avec votre accord) ?

Annexe C · Liste de contrôle du local

À vérifier	Constat
Surface de vente et de réserve	
Loyer, charges, dépôt de garantie, durée du bail	
Destination du bail compatible avec l'activité	
Visibilité depuis la rue, vitrine, enseigne autorisée	
Passage piéton devant le local (comptage sur 15 minutes)	
Stationnement et livraison	
Accessibilité aux personnes handicapées (ERP)	
Sécurité incendie, extraction, électricité	
Règles d'urbanisme (plan local d'urbanisme, enseignes)	
Travaux à prévoir et leur coût	
Concurrents à moins de 300 m	
Projets à venir dans le quartier (constructions, travaux de voirie)	

Document préparé par le porteur du projet avec l'outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n'est ni établi ni attesté par un expert-comptable.

Sources et méthode

Données lues le 18/11/2026. Entreprises et établissements : API Recherche d'entreprises (Insee, répertoire Sirene ; INPI, registre national des entreprises). Temps de trajet : IGN, service de calcul d'isochrones de la Géoplateforme. Fond de carte : Plan IGN (Géoplateforme). Communes : geo.api.gouv.fr (emplacement des mairies) et Admin Express (limites). Population, âges : Insee. Revenus : Insee, Filosofi. Comptes détaillés des sociétés : INPI, registre national des entreprises (comptes annuels saisis). Repères du métier : Insee, Ésane. Population de jour : Insee, recensement de la population 2022 (emploi au lieu de travail). Population au carreau : Insee, Filosofi 2021. Équipements : Insee, Base permanente des équipements. Licence Ouverte 2.0. Document produit automatiquement par un site indépendant, sans lien avec l'administration ; il ne constitue pas un conseil en investissement.

Document préparé par le porteur du projet avec l'outil Proofset, à partir de ses hypothèses. Il n'est ni établi ni attesté par un expert-comptable.