

Septembre 2026 · Exemple fictif

Viable sous conditions

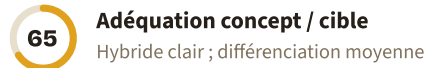
Completez cette zone : une page de diagnostic ne doit pas rester majoritairement vide.

Synthèse

Lecture des thèmes

La finance tire le dossier vers le bas ; le marché et le profil le retiennent au-dessus de la moyenne. Lues ensemble, les jauges disent : l'idée tient, le rythme d'engagement doit rester prudent.

Le concept hybride (magasin + stages) est compréhensible. Ce qui manque : la preuve terrain et un prévisionnel borné sur 24 mois.



Ce que JLMB retient d'emblée

- Ne pas signer de bail 60 m² sans 8 à 12 stages tests documentés.
- Réécrire le prévisionnel en 3 scénarios (prudent / central / ambitieux).
- Choisir un angle différenciant en une phrase, testable en 30 jours.
- Sécuriser 3 à 6 mois de charges avant ouverture fixe.



Scores par thème (/100)

La lecture visuelle confirme le frein finance : c'est le seul thème clairement sous le seuil de confort.

Exemple fictif · scoring JLMB Complet

Comment lire la suite

Chaque chapitre commence en tête de page. Les graphiques disent d'abord « où ça coince » ; les tableaux disent « quoi faire ». Les annexes A1 à A7 transforment le diagnostic en kit de travail.

Si vous n'avez que vingt minutes : lisez cette synthèse, le chapitre 06 (finance), puis l'annexe A4 (go / no-go).

Memo JLMB - preuves, decisions, questions ouvertes

Completez cette zone : une page de diagnostic ne doit pas rester majoritairement vide.

01

Introduction & synthèse des résultats

Vous imaginez, à Nantes, un atelier-boutique d'environ 60 m² : pièces utilitaires d'un côté, stages d'initiation de 2 à 3 heures de l'autre. Ouverture envisagée en 2027.

Camille apporte le geste et la pédagogie. Nora apporte le magasin, le rythme client, le merchandising. Sur le papier, c'est une base saine.

Le diagnostic croise cinq grilles : marché, concept/cible, concurrence, profil, finance. Le score 61/100 signifie lançable sous conditions, pas feu vert inconditionnel.

Nous distinguons ce qui est déjà solide (duo, format lisible) de ce qui reste une hypothèse (CA an 1, remplissage hors saison, différenciation perçue).

Forces déjà visibles

- Duo complémentaire (geste + magasin).
- Concept hybride lisible.
- Ticket stage ~55 € accessible.
- Récurrence possible stages → achat.
- Test possible en lieu éphémère.

Freins prioritaires

- Trésorerie et gap de financement.
- Différenciation encore générique.
- Preuve de demande insuffisante.
- Bail 60 m² trop tôt.
- Point mort stages exigeant.

Périmètre du dossier

Ce Complet JLMB priorise les risques, objective le marché local, stress-teste le plan financier et donne un langage commun pour un conseiller ou un financeur. Il ne remplace pas un expert-comptable, un avocat ou un business plan bancaire exhaustif.

Il sert à

- Classer les risques.
- Définir des preuves 30 / 90 jours.
- Challenger le CA an 1.
- Préparer un go / no-go daté.

Il ne remplace pas

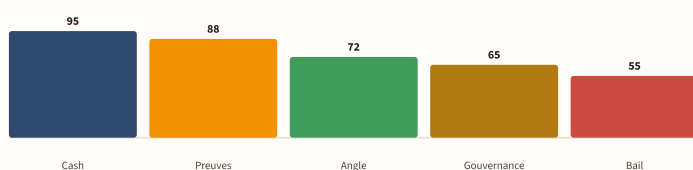
- Un prévisionnel certifié.
- Une étude d'implantation payante.
- Un conseil juridique bail.
- Une garantie de remplissage.

Cartographie des risques prioritaires

Risque	Gravité	Probabilité	Signal d'alerte
Trésorerie mois 1-6	Haute	Élevée	< 3 mois de charges
Bail trop tôt / trop grand	Haute	Moyenne	Signature avant preuves
Remplissage saisonnier	Moyenne	Élevée	< 60 % hors vacances
Différenciation faible	Moyenne	Moyenne	Offre interchangeable
Charge mentale duo	Moyenne	Moyenne	Rôles cash flous
Coût du temps sous-estimé	Haute	Élevée	Marge hors salaire
Dépendance un canal	Moyenne	Moyenne	100 % Instagram
Panne / casse process	Moyenne	Moyenne	Pas de plan B

1. Sécuriser trésorerie et gap.
2. Lancer preuves stages.
3. Écrire et tester l'angle.
4. Trancher la gouvernance cash.
5. Décider le bail seulement si les seuils tiennent.

Lecture JLMB : un score 61/100 n'est ni un trophée ni un arrêt de mort. C'est une invitation à conditionner le rythme d'engagement.



Le bail arrive en dernier dans l'ordre d'attention : ce n'est pas le sujet le plus « excitant », c'est le plus coûteux à mal séquencer.

Exemple fictif · priorisation JLMB

Question	Réponse du Complet	Hors périmètre
Le marché local existe-t-il ?	Oui, sous conditions de preuve	Garantie de remplissage
Le duo est-il crédible ?	Oui, complémentarité forte	Compatibilité personnelle long terme
Le plan financier tient-il ?	Pas encore, à refaire	Attestation bancaire
Faut-il signer un bail maintenant ?	Non	Négociation juridique du bail

Gardez cette page sous les yeux quand l'opportunité « local parfait » arrivera. La pression immobilière est le moment où les dossiers se précipitent.

Completez cette zone : une page de diagnostic ne doit pas rester majoritairement vide.

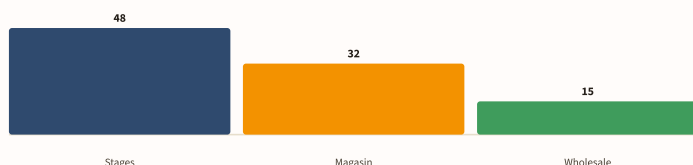
02

Potentiel de marché

Le marché de la céramique artisanale et des loisirs créatifs n'est pas un mirage. Il est porté par le désir de pièces traçables, le « faire soi-même », et le local.

La question n'est pas « existe-t-il un marché ? » mais « à quelle échelle, à quel prix, et avec quelle preuve locale avant un bail ? ».

Pour un ticket stage autour de 55 €, la demande potentielle existe. Elle est concurrentielle et saisonnière. Les week-ends, vacances et périodes cadeaux concentrent une part importante du CA stages.



Répartition illustrative du CA an 1 (k€)

Dans un scénario central fictif (~95 k€), les stages portent encore près de la moitié du CA : le magasin ne doit pas être surpondéré trop tôt.

Exemple fictif · hypothèses porteurs

Signaux favorables

- Objet utile + local recherché.
- Stage = cadeau expérience.
- Test possible en éphémère.
- Wholesale cafés / concept stores.
- Récurrence via sets.

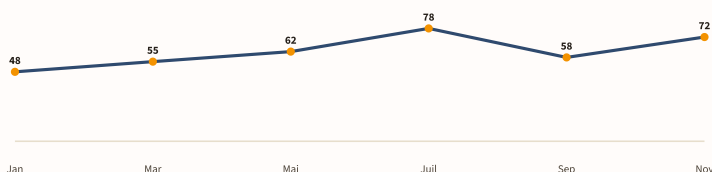
Signaux de prudence

- Densité d'ateliers déjà présente.
- Sensibilité prix / horaires.
- No-show et météo.
- CA magasin plus lent.
- Saisonnalité hors fêtes.

Taille utile et dynamique locale

Zone de chalandise réaliste pour un stage à 55 € : 20 à 30 minutes de trajet, plus quelques clients week-end. Au-delà, coût d'acquisition et no-show augmentent.

Segment	Ce qui tire	Ce qui freine	Priorité phase 1
Stages initiation	Cadeau, curiosité	Saisonnalité	Haute
Pièces utilitaires	Usage quotidien	Prix vs industriels	Moyenne
Wholesale	Visibilité	Marges / volumes	Basse
Stages avancés	Panier plus haut	Audience petite	Basse



Remplissage stages illustratif (médiane, %)

Hors vacances et fêtes, le remplissage retombe. Un prévisionnel qui ignore cette saisonnalité surestime le CA an 1.

Exemple fictif · lecture saisonnière type loisirs créatifs

Demande : preuves en 30 jours

Avant matériel lourd ou bail, transformez les hypothèses en preuves. L'objectif n'est pas « faire joli sur Instagram » : c'est de mesurer remplissage, no-show, panier post-stage.

1. 4 stages tests en lieu éphémère.
2. Précommandes collection signature (8–12 pièces).
3. 3 conversations wholesale avec compte rendu.
4. Cartographie des créneaux qui se remplissent.

5. Questionnaire post-stage (motif, prix, frein).

6. Tableau partagé après chaque session.

Preuve	Seuil mini	Si en dessous
Remplissage tests	$\geq 70 \%$	Revoir prix / créneau / message
No-show	$\leq 15 \%$	Acompte + rappels
Conversion stage → achat	$\geq 20 \%$	Merch / offre d'appel
Précommandes	8 pièces	Recadrer l'angle produit

Tendances utiles (et pièges)

Tendances favorables

- Sens dans l'objet.
- Cadeaux expérience.
- Circuits courts.
- Loisir social manuel.

Pièges

- Likes $\neq$ fréquentation.
- Extrapoler un week-end.
- « Artisanal » insuffisant.
- Box expériences concurrentes.

Implication pour le plan d'ouverture

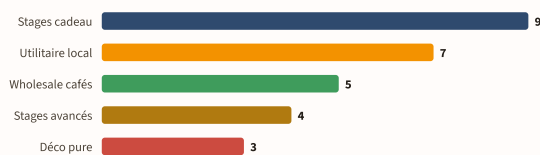
Choix	Implication	Recommandation
60 m ² dès 2027	Flux régulier dès mois 2	Reporter sans preuves
Éphémère 3-6 mois	Test à coût maîtrisé	Prioritaire
Focus stages d'abord	Acquisition plus rapide	Oui
Magasin large d'emblée	Stock + complexité	Non phase 1

Scénario recommandé

1. Test éphémère : stages + collection courte.
2. Preuve : 8 à 12 sessions documentées.
3. Décision go / no-go bail.
4. Local dimensionné au flux prouvé.

Le marché local autorise le projet. Il n'autorise pas n'importe quel rythme d'installation. Filtrer, c'est aussi renoncer à certains clients, horaires et pièces de catalogue.

En pratique : choisissez 2 personas maximum pour les 90 premiers jours. Le reste du marché peut attendre que le moteur stages soit prouvé.



Attractivité relative des segments (/10)

Concentrez l'effort commercial là où le ticket et la preuve sont les plus rapides : stages cadeau, puis utilitaire.

Exemple fictif - priorisation segments

Mini-plan 30 jours marché

1. Cartographier 10 lieux éphémères possibles (prix, capacité, assurance).
2. Publier 2 créneaux tests avec acompte.
3. Mesurer remplissage, no-show, motif d'achat.
4. Décider : prolonger, pivoter le créneau, ou stopper le format.

Memo JLMB - preuves, decisions, questions ouvertes

Completez cette zone : une page de diagnostic ne doit pas rester majoritairement vide.

03

Adéquation concept / cible & prix

Le concept hybride est cohérent. Il faiblit sur la précision de la cible et l'angle. « Céramique utilitaire locale » décrit une catégorie, pas encore une marque.

Les cibles déclarées se chevauchent. Sans persona prioritaire, le message se dilue et le stock s'éparpille.

Primaire · cadeau qui a du sens

- 32–48 ans, urbain proche.
- Budget stage 50–70 €.
- Lieu joli, réservable en ligne.
- Expérience + objet à ramener.

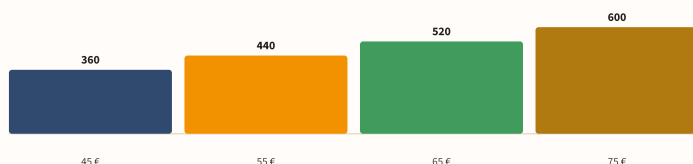
Secondaire · utilitaire beau

- Client magasin sans stage.
- Bols, pichets, vaisselle.
- Sensible au local.
- Panier via sets.

Reformulation proposée

Version de travail :

« À Nantes, un atelier où l'on façonne une pièce utile en 3 heures, puis où l'on revient acheter le quotidien en céramique locale. »



Scénarios de CA par stage (8 personnes)

55 € reste l'équilibre d'entrée. Une offre signature 65–75 € protège la marge sans perdre l'accessibilité.

Exemple fictif · 8 places / session

Parcours client et frictions

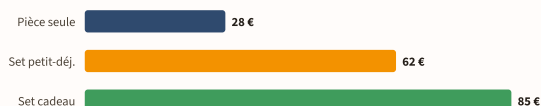
Étape	Friction	Correctif
Découverte	Visuels génériques	1 visuel + 1 stage phare
Réservation	Multi-outils	Lien unique
Jour J	Manque de merch	Table conversion
Après	Pas de relance	Mail J+2
Réachat	Collection floue	Nouveauté mensuelle
Wholesale	Pitch trop large	3 pièces signatures

Positionnement prix

Le prix stage conditionne le point mort. Trop bas : vous remplissez sans respirer. Trop haut : vous videz les créneaux avant d'avoir une preuve.

Recommandation

Garder 55 € en entrée, créer une offre signature 65–75 €. Magasin : 2 à 3 sets plutôt qu'une forêt de pièces.



Panier magasin illustratif (€)

Les sets clarifient le choix et tirent le panier moyen sans multiplier les références.

Exemple fictif · merchandising

Test des 5 secondes : montrez la page d'accueil à quelqu'un hors sujet. S'il ne sait pas ce que vous vendez, l'angle n'est pas prêt.

Offre	Prix	Rôle	KPI
Stage initiation	55 €	Acquisition	Remplissage
Stage signature	65-75 €	Marge	Mix / places
Set petit-déj.	~62 €	Panier	Conversion
Set cadeau	~85 €	Saisonnier	Précommandes



1. Écrire l'angle en une phrase.
2. Choisir 1 visuel phare (pas 12).
3. Tester auprès de 5 personnes hors sujet.
4. Noter les 3 mots qu'elles retiennent.

Si les 5 personnes retiennent des mots différents, l'angle n'est pas encore assez tranché. Recommencez avant d'investir dans une identité visuelle complète.

Completez cette zone : une page de diagnostic ne doit pas rester majoritairement vide.

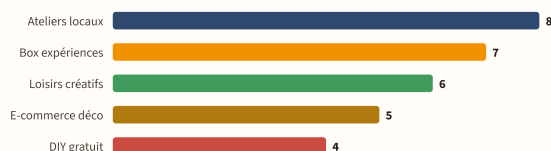
04

Intensité concurrentielle

Nantes n'est pas un désert artisanal. La densité n'est pas une raison d'abandonner : c'est une raison d'être précis.

Vos concurrentes ne sont pas seulement d'autres céramistes. Ce sont aussi les expériences cadeaux, les plateformes d'activités, et la grande distribution pour l'objet basique.

Type	Menace	Réponse
Ateliers céramique	Même cible	Utilitaire + magasin
Loisirs créatifs	Prix	Qualité geste + lieu
E-commerce déco	Disponibilité	Local, toucher, stage
DIY / tutoriels	Gratuit	Expérience sociale
Box expériences	Cadeau clé en main	Clarté + partenariats



Menace relative (score illustratif /10)

Les ateliers locaux et les box cadeaux concentrent la pression. Votre réponse doit être visible en moins de 5 secondes.

Exemple fictif - grille concurrentielle Nantes

Cartographie concurrentielle

Critère	Vous (visé)	Type A	Type B
Prix stage	55 €	45-60 €	70-90 €
Capacité	8	6-10	4-6
Angle	Utilitaire + stage	Stage pur	Galerie
Magasin	Oui	Faible	Oui premium
Réservation	Lien unique	Multi-outils	Sur place

Preuves à collecter

- Prix et capacité de 5 ateliers proches.
- Créneaux saturés vs libres.
- Présence magasin / pure stage.
- Avis clients : louanges et manques.
- Partenariats déjà occupés.

Menaces en ligne et hors ligne

Hors ligne

- Vitrine / passage.
- Bouche-à-oreille.
- Partenariats cafés.
- Risque : animations sans conversion.

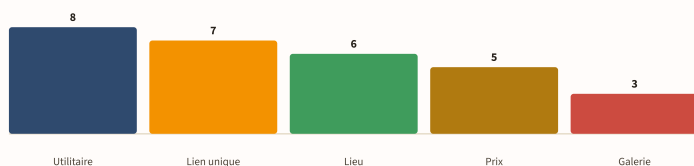
En ligne

- Instagram / réservation.
- Avis et UGC.
- Risque : vanity metrics.
- Risque : tunnel mobile cassé.

1. 1 offre phare, 1 visuel, 1 lien.
2. 2 partenariats locaux / 60 jours.
3. Tableau hebdo leads → places → achats.
4. Revue trimestrielle de 5 fiches concurrentes.

La concurrence n'interdit pas le projet. Elle interdit l'imprécision.

Champ	Concurrente A	Concurrente B
Nom / quartier		
Prix stage / capacité		
Angle perçu en 5 s		
Force principale		
Faiblesse perçue		
Notre critère de préférence		



Misez sur 1 critère où vous pouvez gagner clairement (ici : utilitaire + parcours simple), plutôt que d'être moyen partout.

Exemple fictif · atelier positionnement

1. Mettre à jour 5 fiches (prix, créneaux, avis).
2. Noter 1 nouveauté adverse et 1 absence.
3. Décider 1 ajustement de votre côté (message, offre, partenariat).

Sans ce rituel, vous pilotez au feeling pendant que le marché local bouge. Avec ce rituel, vous gardez une longueur d'avance méthodique, pas agressive.

Completez cette zone : une page de diagnostic ne doit pas rester majoritairement vide.

05

Profil des porteurs & capacité financière

Camille : geste, pédagogie, matière. Nora : magasin, rythme client, merchandising. C'est l'un des points les plus solides du dossier.

À trancher : qui porte le CA stages, qui porte la trésorerie, qui arbitrage quand stock et calendrier se marchent dessus.

Le score profil (78/100) tire le global vers le haut. Il ne doit pas masquer le point bas finance.

Camille

- Force : qualité, pédagogie.
- Risque : sur-investir le beau.
- Besoin : temps de prod borné.

Nora

- Force : client, pricing.
- Risque : trop de canaux.
- Besoin : indicateurs simples.

Gouvernance recommandée (90 premiers jours)

Rôle	Responsable	Livrable
Qualité stages / matière	Camille	Standards + fiche
Remplissage / pricing	Nora	Taux hebdo
Partenariats / panier	Nora	2 actions / mois
Trésorerie	Commun	Point 30 min / sem.
Bail / achats > seuil	Commun	Critères écrits

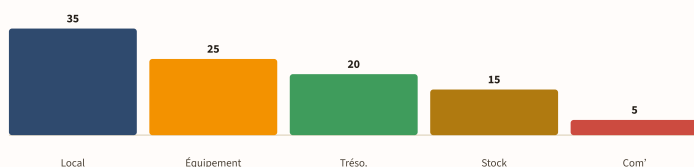
Rituel trésorerie hebdo

1. Cash et charges 30 jours.
2. Stages vendus / restants 14 jours.
3. Écart vs scénario prudent.
4. Une seule décision : freiner / tenir / accélérer.

Capacité financière personnelle

65 k€ pour local, four, stock, aménagement et 3 à 6 mois de charges : juste. Gap probable +10 à 20 k€ si ouverture directe en 60 m².

Poste	Ordre	Commentaire
Local / aménagement	Élevé	Reporter si preuves faibles
Équipement	Élevé	Louer / différer
Stock & matière	Moyen	Collection courte
Trésorerie de route	Critique	3-6 mois de charges
Com' / outils	Modéré	1 tunnel suffit



Emploi des fonds (indicatif, %)

La trésorerie de route doit rester visible dans le plan : ce n'est pas une variable d'ajustement « si ça passe ».

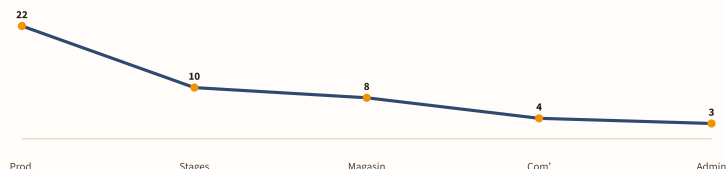
Exemple fictif · structure de financement

Question JLMB

En cas de mois creux, qui décide de couper un créneau, de retarder un achat machine, ou de renforcer la com' ? Écrivez la réponse avant l'ouverture.

Règle anti-conflit : tout achat au-delà de 500 € exige l'accord des deux. Cela protège la trésorerie et la relation.

Un projet sous-capitalisé peut sembler « presque prêt ». En pratique, c'est souvent là que les abandons se jouent entre le mois 3 et le mois 9.



Charge duo illustrative (heures / semaine)

Si la production dépasse 20 h sans bornage, le duo n'a plus de bande passante pour le cash et le remplissage — exactement les sujets critiques.

Exemple fictif · emploi du temps cible

Plan de sécurisation personnelle (90 jours)

Sujet	Action	Échéance
Filet cash perso	Écrire le plancher duo	J7
Rémunération mini	Inscrire dans prévisionnel	J14
Rôles cash	RACI signé à deux	J14
Formation courte gestion	Choisir 1 module	J30
Mentor / EC	1 rdv cadrage	J45

Signal d'alerte duo

- Les décisions d'achat se prennent « dans le feu » sans point cash.
- L'une des deux porte seule la charge mentale admin.
- Le beau (matière / déco) gagne toujours contre le filet de trésorerie.

Le profil est une force. Il devient un risque s'il sert d'excuse pour ne pas regarder le cash en face.

Memo JLMB - preuves, decisions, questions ouvertes

Completez cette zone : une page de diagnostic ne doit pas rester majoritairement vide.

06

Viabilité financière

Chapitre qui tire le score vers le bas. Hypothèses déclarées : CA an 1 ~95 k€, CA an 2 ~180 k€, loyer 1 400 € HT, charges mensuelles 4,5 à 5,5 k€.

Trois scénarios de CA sont nécessaires. Un seul chiffre « an 1 » sans mois par mois ne permet pas une décision de bail.

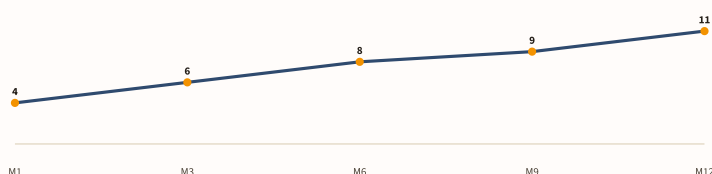
La viabilité n'est pas « possible sur Excel ». C'est « survivable avec un scénario prudent et un filet de cash ».

Ce qui rassure

- Ticket stage lisible.
- Double moteur CA.
- Test avant bail possible.

Ce qui alerte

- CA an 1 sans preuve.
- Trésorerie juste.
- Point mort exigeant.
- Temps sous-estimé.



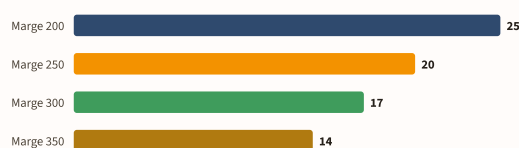
CA mensuel illustratif – 3 scénarios (k€)

Même en scénario central, la montée est progressive. Budgéter un pic dès le mois 2 est un biais classique.

Exemple fictif : trajectoire prudente lissée

Point mort et rythme commercial

Hypothèse	Calcul	Lecture
Charges fixes / mois	5 000 €	À affiner
Marge / stage	~250–320 €	Selon coût du temps
Stages / mois pour tenir	~10 à 14	Exigeant hors saison
Jours utiles	12–16	À croiser capacité



Stages/mois nécessaires selon marge (€)

Si la marge réelle hors temps tombe à 200 €, le rythme devient irréaliste pour un duo. Baissez les charges fixes avant d'espérer « plus de com' ».

Exemple fictif : charges fixes 5 000 €

Sensibilité

- Remplissage -30 % : trésorerie sous tension.
- Loyer +10 % : point mort plus haut.
- No-show élevé : CA vendu ≠ CA encaissé.

Besoin de financement & gap

Au-delà des 65 k€, gap probable +10 à 20 k€. Mieux vaut le nommer maintenant.

Emploi des fonds	Part
Local / aménagement	35 %
Équipement	25 %
Stock & matière	15 %
Trésorerie de route	20 %
Com' / imprévus	5 %

Options pour couvrir le gap

- Phaser (éphémère d'abord).
- Louer certains équipements.
- Réduire le stock initial.
- Apport / prêt ciblé trésorerie.

Stress-tests

Choc	Impact	Réponse
Remplissage -30 %	Cash sous tension	Réduire créneaux
Loyer +10 %	Point mort ↑	Négocier / réduire surface
Retard 2 mois	Charges avant recettes	Éphémère
Casse élevée	Marge en berne	Standards + pricing
Panne four	CA stoppé	Plan B location

Prévisionnel à refaire

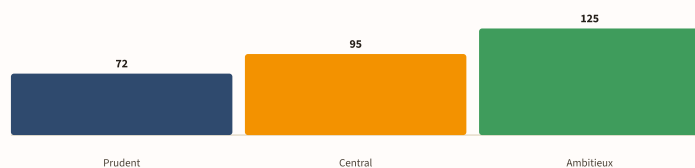
1. 3 scénarios × 24 mois, mois par mois.
2. Hypothèses explicites (stages, remplissage, panier).
3. Rémunération minimale des porteurs.
4. Trésorerie avec seuil d'alerte.
5. Plan B si le prudent échoue deux mois de suite.

Exigence Complet JLMB

Avant go bail : prévisionnel 24 mois × 3 scénarios, trésorerie mensuelle, seuil d'alerte cash écrit.

Si une personne extérieure ne peut pas retracer d'où vient le CA mois 6, le prévisionnel n'est pas prêt.

Refaire ce prévisionnel n'est pas une punition : c'est l'outil qui transforme un désir d'ouvrir en décision datée.



CA an 1 – 3 scénarios (k€)

Le scénario central à ~95 k€ n'est acceptable que s'il repose sur des preuves de remplissage. Sinon, pilotez sur le prudent.

Exemple fictif · fourchette déclarée

Tableau de bord mensuel (minimum viable)			
Indicateur	Cible	Alerte	Owner
Cash fin de mois	> plancher	≤ plancher	Commun
Stages réalisés	Selon scénario	< 70 % plan	Nora
No-show	≤ 15 %	> 20 %	Nora
Marge stage réelle	Bornée	Hors salaire caché	Camille
Achats > 500 €	Décidés à 2	Achat solo	Commun

Livrable finance avant go bail

1. Tableur 24 mois × 3 scénarios.
2. Une page d’hypothèses datée.
3. Graphique de trésorerie avec seuil d’alerte.
4. Liste des stress-tests et réponses associées.

Sans ces quatre livrables, toute discussion de local reste prématurée — même si le quartier « est parfait ».

Memo JLMB - preuves, decisions, questions ouvertes

Completez cette zone : une page de diagnostic ne doit pas rester majoritairement vide.

07

Conclusion, ajustements & calendrier

Au global, 61/100. Pas « à abandonner » : « à conditionner ». Les forces (duo, métier, concept hybride) sont réelles. Elles ne compensent pas encore une trésorerie juste et une différenciation trop large.

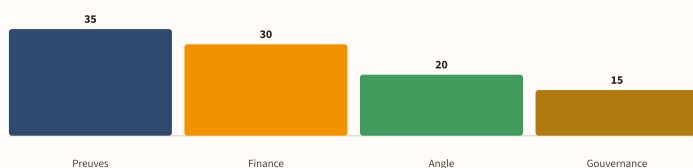
Le prochain pas n'est pas le bail. C'est un cycle de preuves de 30 à 90 jours, puis un go / no-go avec seuils écrits.

Ajustements prioritaires

1. Prévisionnel 24 mois × 3.
2. Protocole stages documenté.
3. Angle en une phrase.
4. Gouvernance cash hebdo.

Ce qui peut attendre

- Catalogue large.
- Équipements prestige.
- Wholesale multi-réf.
- Embauche trop tôt.



Priorité d'effort (poids illustratif)

L'énergie des 90 premiers jours doit aller d'abord aux preuves et à la finance, pas à la décoration du local.

Exemple fictif · allocation d'effort recommandée

Calendrier recommandé

Horizon	Actions
0–30 jours	Prévisionnel, gap, 2 stages tests, moodboard.
30–90 jours	8–12 stages, conversion, 3 pistes wholesale.
90–180 jours	Go / no-go bail. Local dimensionné au flux.
180–365 jours	Stabiliser remplissage, sets, revue concurrence.

Go / no-go

GO si

- Trésorerie 3–6 mois.
- Stages $\geq$ ~70 % remplissage.
- Angle écrit et testé.
- Prévisionnel 3 scénarios.
- Cash tenu 8 semaines.

NO-GO / REPORT si

- Bail sans filet.
- CA an 1 sans preuve.
- Aucune offre signature.
- Rôles cash flous.
- Point mort irréaliste.

Comment trancher

1. Réunir preuves (1 page + tableur).
2. Relire les seuils à voix haute.
3. Décider go / report / stop avec date.

Annexes opérationnelles (extraits)

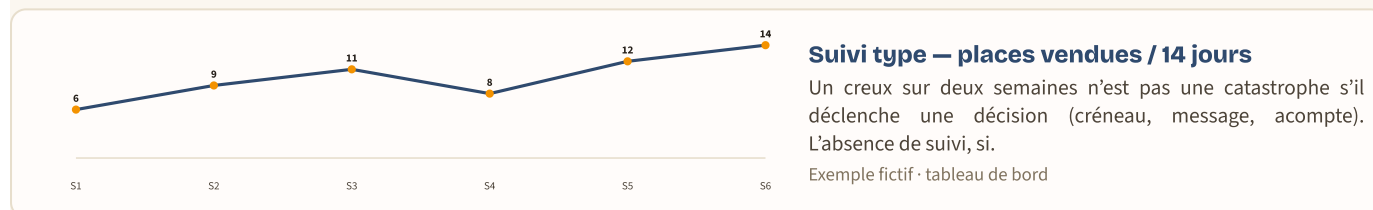
Les annexes ci-dessous prolongent le dossier pour en faire un outil de travail, pas seulement une lecture. Elles restent dans le chapitre 07 pour respecter la structure Complet tout en densifiant les dernières pages.

Protocole stages tests

Moment	Action	Donnée
J-7	Ouvrir créneau + visuel	Places / canal
J-3	Relance inscrits	Taux d'ouverture
J-1	Rappel	Désistements
Jour J	Accueil + conversion	Achats / panier
J+1	Mail merci	Clics
J+7	Bilan	Remplissage / CA

Indicateurs hebdomadaires

Indicateur	Cible test	Alerte
Places / 14 jours	Selon capacité	< 50 % du plan
No-show	$\leq 15 \%$	> 20 %
Conversion	$\geq 20 \%$	< 10 %
Cash fin de semaine	> plancher	$\leq$ plancher



Matrice bail

Critère critique	Oui	Non	Si Non
3-6 mois de charges			Report
Remplissage $\geq 70 \%$			Report
Prévisionnel 3 scénarios			Report
Angle testé			Corriger
Loyer compatible point mort			Réduire surface

Règle JLMB

On ne compense pas un critère critique rouge par de l'enthousiasme. On décale la date.

Synthèse exécutive (10 lignes)

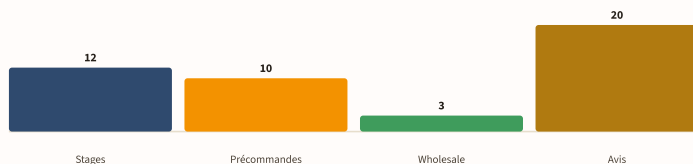
- Projet lançable sous conditions (61/100).
- Force : duo + format hybride.
- Faiblesse : trésorerie / preuves.
- Pas de bail 60 m² sans protocole stages.
- Ticket 55 € + offre signature 65-75 €.
- Persona primaire : cadeau qui a du sens.
- 1 critère de préférence concurrentielle.

A1

Annexe · Grille de preuves & journal de terrain

Cette annexe transforme les recommandations du dossier en outil de suivi. Chaque ligne doit pouvoir être cochée, datée et commentée. Sans journal, les « tests » restent des intentions.

Objectif : accumuler en 30 à 90 jours assez de preuves pour un go / no-go bail argumenté, pas pour « faire joli » sur les réseaux.



Preuves collectées (cible illustrative)

Visez un portefeuille de preuves mixte : volumes stages, intention d'achat, et quelques contacts B2B. Un seul canal ne suffit pas.

Exemple fictif · protocole de preuves

Journal type (à dupliquer)

Date	Action	Résultat chiffré	Décision
_____	Stage test #__	Remplissage __ % · no-show __ %	Tenir / ajuster
_____	Relance J+2	Taux ouverture __ %	Mail / SMS
_____	Table conversion	Achats __ · panier __ €	Merch
_____	Précommande set	__ pièces	Angle produit
_____	Rdv wholesale	Oui / non / report	Pitch
_____	Point cash duo	Écart vs prudent	Freiner / tenir

Seuils de lecture rapide

Vert

- Remplissage ≥ 70 % sur 8 sessions.
- No-show ≤ 15 %.
- Conversion stage $\rightarrow$ achat ≥ 20 %.
- Cash au-dessus du plancher 4 semaines.

Rouge

- Remplissage < 50 % après ajustements.
- Aucune précommande après 30 jours.
- Cash sous plancher 2 semaines de suite.
- Désaccord duo non tranché sur le cash.

Mode d'emploi

1. Ouvrir ce tableau dans un fichier partagé (une seule source de vérité).
2. Remplir le jour même après chaque stage ou rdv.
3. Relire à deux chaque dimanche 20 minutes.
4. Si rouge deux semaines : décision écrite (report, pivot, stop).

Le journal n'est pas bureaucratique : c'est la mémoire qui empêche de réécrire l'histoire après coup. Un financeur ou un conseiller lit mieux dix lignes datées qu'un storytelling Instagram.

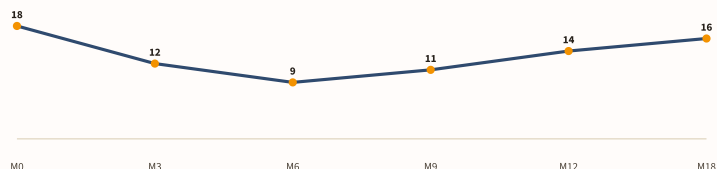
Si une preuve manque, notez-le explicitement. L'absence de donnée est déjà une information.

A2

Annexe • Prévisionnel 24 mois (canevas) & stress-tests

Le prévisionnel n'est pas un exercice scolaire : c'est le langage commun entre vous, un expert-comptable et, le cas échéant, un financeur. Trois scénarios minimum, mois par mois, sur 24 mois.

Les chiffres ci-dessous sont illustratifs. Remplacez-les par vos hypothèses sourcées après les preuves terrain.



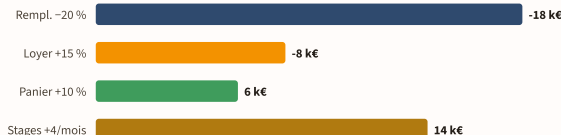
Trésorerie illustrative — scénario prudent (k€)

Le creux entre M3 et M9 est typique. Si votre filet de cash ne couvre pas ce creux, le bail fixe accélère le risque.

Exemple fictif • trajectoire de trésorerie

Hypothèses à figer (une page)

Hypothèse	Prudent	Central	Ambitieux
Stages / mois (moy.)	8	12	16
Remplissage	60 %	72 %	82 %
Ticket stage	55 €	55 €	60 €
Panier magasin	28 €	38 €	48 €
Loyer HT	1 100 €	1 400 €	1 400 €
Rémunération duo / mois	1 200 €	2 000 €	2 800 €



Sensibilité CA an 1 (écart vs central, k€)

Le levier le plus violent reste le remplissage. Avant d'optimiser le panier, sécurisez le rythme de sessions.

Exemple fictif • analyse de sensibilité

Checklist prévisionnel « prêt pour décision »

1. Trois scénarios complets (pas seulement le CA annuel).
2. Trésorerie mensuelle avec seuil d'alerte écrit.
3. Rémunération minimale des porteurs visible.
4. Coût du temps (préparation, casse, ménage) dans la marge stage.
5. Plan B si le prudent échoue deux mois de suite.
6. Une personne extérieure peut retracer le CA du mois 6.

Interdit méthodologique

- Un seul chiffre « CA an 1 » sans mois par mois.
- Oublier les charges sociales / assurances / entretien four.
- Compter le stock initial comme « déjà amorti ».
- Présenter le scénario ambitieux comme central.

Tant que cette annexe n'est pas remplie avec vos chiffres, le chapitre finance du dossier reste une alerte, pas une validation.

Faites relire le canevas par un expert-comptable avant toute signature de bail.

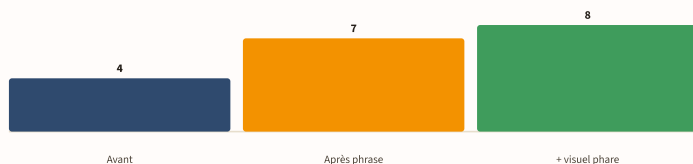
A3

Annexe · Angle, offre signature & script commercial

Sans angle clair, chaque visuel et chaque partenariat dilue le message. Cette annexe fixe une phrase, une offre phare et un script de 30 secondes.

Phrase d'angle (à tester)

« À Nantes, un atelier où l'on façonne une pièce utile en 3 heures, puis où l'on revient acheter le quotidien en céramique locale. »



Clarté perçue (test 5 secondes, /10)

Le saut de clarté vient d'abord de la phrase + un seul visuel, pas d'un catalogue Instagram élargi.

Exemple fictif · tests qualitatifs n=12

Offre signature (une fiche)

Élément	Contenu
Nom	Stage « Pièce du quotidien » (2 h 30)
Prix	55 € entrée · 65–75 € signature
Capacité	8 personnes
Promesse	Repartir avec une pièce utile + envie de revenir
Upsell	Set petit-déjeuner sur table conversion
Preuve	Photo avant/après + avis J+1

Script 30 secondes (wholesale / partenariat)

« Nous sommes Camille et Nora. On fait de la céramique utilitaire à Nantes, avec des stages courts qui amènent les gens à toucher la matière. On cherche 2 à 3 lieux qui veulent une petite collection locale, traçable, sans stock monstrueux. Voici trois pièces. Si ça parle à votre clientèle, on teste 8 pièces sur 60 jours. »

À dire

- Utilitaire.
- Local.
- Stage → magasin.
- Test 60 jours.

À éviter

- « Artisanal » seul.
- Catalogue de 40 références.
- Promesse de volumes.
- Jargon technique.

Plan de contenus 30 jours (minimal)

Semaine	Contenu	CTA
S1	1 visuel stage phare	Lien réservation
S2	1 process matière	Liste d'attente
S3	1 set magasin	Précommande
S4	1 avis client	Créneau suivant

Si vous ne pouvez tenir que quatre publications par mois, tenez ces quatre-là. Mieux vaut un rythme pauvre et mesurable qu'un feu d'artifice sans lien de conversion.

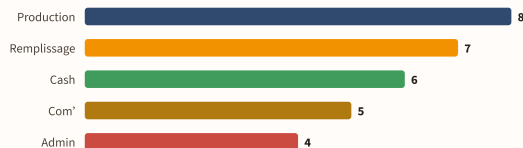
Memo JLMB - preuves, decisions, questions ouvertes

Completez cette zone : une page de diagnostic ne doit pas rester majoritairement vide.

A4

Annexe · Gouvernance duo, bail & check-list go / no-go

Dernière annexe opérationnelle : qui décide quoi, quand ouvrir un local, et comment trancher sans drama. Écrivez les réponses avant le stress d'une bonne opportunité immobilière.



Charge mentale déclarée (illustratif /10)

Si production et remplissage restent au maximum sans propriétaire clair du cash, le duo s'épuise avant le mois 6.

Exemple fictif · répartition des charges

Matrice RACI simplifiée

Sujet	Camille	Nora	Commun
Qualité stage / matière	R	C	I
Pricing / remplissage	C	R	A
Trésorerie hebdo	C	C	R/A
Bail / achats > 500 €	C	C	R/A
Partenariats / panier	I	R	A

R = réalise · A = approuve · C = consulté · I = informé.

Check-list go / no-go bail (à imprimer)

Critère	Oui	Non	Action si Non
3 à 6 mois de charges sécurisés			Report
≥ 8 stages documentés · remplissage ≥ 70 %			Prolonger tests
Prévisionnel 24 mois × 3 scénarios			Refaire avec EC
Angle testé (5 secondes)			Corriger message
Loyer compatible point mort prudent			Réduire surface
Rôles cash écrits et tenus 8 semaines			Ritualiser
Plan B panne four / local			Contractualiser

Règle JLMB

Un seul critère critique rouge = report de signature. L'enthousiasme ne compense pas un trou de trésorerie.

Calendrier de décision (exemple)

- J0 : démarrage protocole preuves + prévisionnel.
- J30 : revue #1 (remplissage, cash, angle).
- J60 : revue #2 (wholesale, sets, stress-tests).
- J90 : go / report / stop daté, signatures éventuelles seulement si tout vert.

Fin de l'annexe et du dossier d'exemple. Sur un vrai projet Complet JLMB, chaque chapitre et chaque annexe s'ancrent dans vos réponses, vos preuves et des repères sourcés.

Prochaine étape concrète : remplir la première ligne du journal de terrain (annexe A1) cette semaine.

Site : jelancemonbusiness.fr · Diagnostic flash pour clarifier vite · Diagnostic complet pour approfondir quand le projet le mérite.

Completez cette zone : une page de diagnostic ne doit pas rester majoritairement vide.

A5

Annexe · Partenariats locaux, wholesale & acquisition

Les stages remplissent plus vite avec des relais locaux qu’avec de la publicité générique. Cette annexe liste où chercher, quoi proposer, et comment mesurer.

Instagram organique

18

Partenaires cafés

14

Bouche-à-oreille

12

Newsletter locale

8

Pubs génériques

3

Canaux d'acquisition test (leads / 30 j., illustratif)

Les partenariats et le local surperforment souvent la pub froide au démarrage. Budgétisez du temps relationnel avant du media spend.

Exemple fictif · mix acquisition

Cibles partenaires (phase 1)

Type	Proposition	Contrepartie	KPI 60 j.
Café / concept store	Corner 8 pièces	Visibilité + test vente	Réassort / retours
Association quartier	Stage découverte	Liste membres	Places réservées
Entreprise locale	Team building argile	Créneau privatisé	CA / session
Fleuriste / cadeau	Set co-signé	Vitrine croisée	Précommandes

Pitch partenaire (version courte)

« On teste une micro-collection utilitaire nantaise pendant 60 jours. Vous gardez la main sur le merchandising ; on gère le réassort et un stage découverte pour votre communauté. »

Tableau de suivi partenariats

Partenaire	Statut	Prochaine action	Date
_____	Idée / contacté / test / stop	_____	_____
_____	Idée / contacté / test / stop	_____	_____
_____	Idée / contacté / test / stop	_____	_____
_____	Idée / contacté / test / stop	_____	_____

4

9

14

19

24

S2

S4

S6

S8

S10

Places vendues via partenaires (cumul illustratif)

Un bon partenariat se lit en places et en panier, pas en « post partagé ». Si le cumul stagne après S6, changez d’interlocuteur ou d’offre.

Exemple fictif · attribution simplifiée

Limite : ne signez pas dix partenariats faibles. Deux partenaires actifs battent une liste de vingt contacts froids.

Chaque partenariat doit avoir un propriétaire dans le duo et une date de revue.

A6

Annexe · Risques opérationnels, qualité & continuité

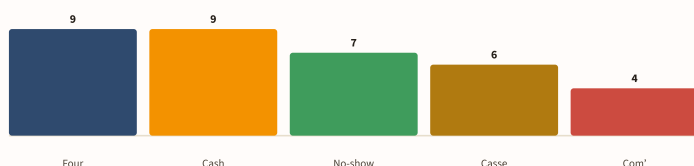
Un atelier-boutique dépend de process : matière, cuisson, accueil, encaissement. Cette annexe réduit les angles morts qui font basculer un mois « presque bon » en crise.

Risques process

- Panne four / file d'attente cuisson.
- Casse et rebuts sous-estimés.
- Retard de séchage / planning stages.
- Stock magasin désaligné stages.

Risques humains

- Absence d'un des deux porteurs.
- Accueil saturé le jour J.
- Burn-out sur la déco / le « beau ».
- Conflit non tranché sur le cash.



Impact potentiel si non traité (indice /10)

Four et cash dominant : ce sont les sujets à sécuriser avant d'affiner la communication.

Exemple fictif · matrice d'impact

Plan B minimum

Incident	Plan B	Délai max
Panne four	Location / atelier partenaire	7 jours
Absence Camille	Reporter stages non critiques	48 h
Pic no-show	Liste d'attente + acompte renforcé	Immédiat
Retard stock	Offre stage sans upsell forcé	Immédiat
Litige bail	Clause / conseil avant signature	Avant signature

Standards qualité stage (extrait)

1. Brief sécurité et déroulé en 3 minutes à l'arrivée.
2. Postes préparés (outils, tabliers, eau) avant l'ouverture des portes.
3. Photo « pièce finie » proposée (option client).
4. Table conversion visible mais non agressive.
5. Bilan écrit le soir même (remplissage, incidents, idées).

Rituel qualité mensuel

- Relire 5 avis clients et 1 friction répétée.
- Mesurer le taux de casse / rebut.
- Décider une seule amélioration process (pas dix).

La continuité n'est pas glamour. C'est ce qui permet au duo de tenir le rythme quand le local, enfin, arrivera.

Clôture des annexes : vous disposez maintenant d'un kit opérationnel aligné sur les sept chapitres du Complet JLMB.

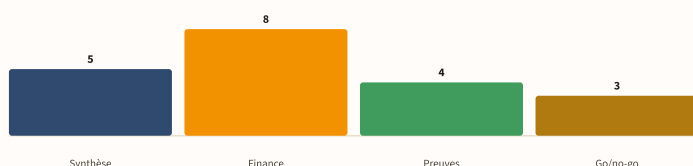
A7

Annexe · Glossaire, sources type & mode d'emploi du dossier

Dernière pièce du dossier d'exemple : comprendre le vocabulaire JLMB, savoir relire le Complet en 20 minutes, et distinguer ce qui est preuve de ce qui est hypothèse.

Glossaire express

Terme	Sens JLMB
Preuve	Donnée datée (remplissage, panier, cash) collectée sur le terrain
Hypothèse	Chiffre ou intention non encore mesuré
Point mort	Niveau d'activité qui couvre les charges fixes
Scénario prudent	Trajectoire basse utilisée pour décider un bail
Go / no-go	Décision datée avec seuils écrits, pas un feeling
Angle	Une phrase qui dit pour qui et pourquoi vous



Temps de relecture recommandé (min)

Un Complet se relit par priorités : synthèse → finance → preuves → décision. Pas nécessairement de A à Z à chaque fois.

Exemple fictif · mode d'emploi

Comment utiliser ce dossier (porteurs)

1. Lire la synthèse et les scores de thèmes.
2. Ouvrir le chapitre finance et l'annexe prévisionnel.
3. Remplir le journal de preuves (A1) dès cette semaine.
4. Ne discuter bail qu'avec la check-list A4 au vert.
5. Revenir aux chapitres marché / concurrence uniquement pour trancher un doute précis.

Comment le lire (conseiller / financeur)

- Chercher les preuves datées avant les intentions.
- Exiger les 3 scénarios et le seuil de cash.
- Vérifier que le duo a un owner clair sur le remplissage et la trésorerie.
- Traiter tout critère critique rouge comme un report, pas comme une « réserve mineure ».

Ce que cet exemple démontre

- Structure Complet JLMB en sept chapitres + annexes opérationnelles.
- Graphiques de lecture (barres, lignes, barres horizontales).
- Ton direct, seuils chiffrés, go / no-go conditionné.
- Environ 30 pages A4, chaque chapitre en tête de page.

Sources type (sur un vrai dossier)

Un Complet réel cite des sources publiques et sectorielles (INSEE, Banque de France, fédérations, études locales, données collectées par les porteurs). Ici, les chiffres sont fictifs ou illustratifs, sauf mention contraire sur les exemples Flash Banque de France.

Famille de source	Usage
Statistiques sectorielles	Ordres de grandeur marché / marges
Données locales	Densité, flux, concurrence de proximité
Preuves porteurs	Stages tests, précommandes, cash réel
Entretiens	Wholesale, partenaires, clients potentiels

Fin du dossier d'exemple Complet JLMB. Pour un projet réel : questionnaire / briefing, puis analyse sourcée, puis remise du PDF personnalisé.

jelancemonbusiness.fr

Prochaine action (une seule)

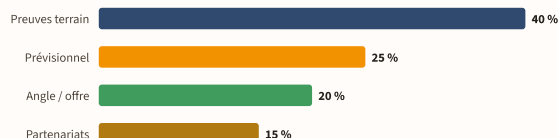
Ouvrez l'annexe A1 et écrivez la première ligne du journal de terrain avec une date cette semaine. Le reste du dossier ne sert à rien s'il n'y a pas de preuve datée derrière.

Livrable	Annexe	Statut
Journal de preuves	A1	À démarrer
Prévisionnel 24 mois × 3	A2	À démarrer
Phrase d'angle testée	A3	À démarrer
Check-list go / no-go	A4	Après preuves
2 partenariats actifs	A5	Sous 60 jours
Plan B four / absence	A6	Avant bail

Vous avez maintenant un dossier d'exemple Complet d'environ 30 pages : sept chapitres analytiques, graphiques de lecture, et annexes pour passer à l'action. Sur un vrai projet, chaque case ci-dessus devient un livrable personnalisé.

Carte mentale du Complet (rappel)

Bloc	Pages type	Question qu'il tranche
Couverture + synthèse	1–2	Le projet mérite-t-il d'être approfondi ?
Ch. 01 à 05	3–13	Marché, concept, concurrence, duo
Ch. 06 finance	14–16	Le cash et le point mort tiennent-ils ?
Ch. 07 + go/no-go	17–19	Quoi faire dans quel ordre ?
Annexes A1–A7	20–30	Comment exécuter et décider ?



Effort recommandé après lecture (parts)

Après la lecture, l'effort ne doit pas retourner dans la rédaction : il doit aller dans les preuves et le prévisionnel.

Exemple fictif · allocation post-diagnostic

Message final JLMB

Un bon diagnostic ne « valide » pas un rêve. Il donne un rythme : prouver, chiffrer, décider. Si le rythme est tenu, le local vient au bon moment. S'il ne l'est pas, reporter n'est pas un échec : c'est de la méthode.

A8

Annexe · Checklist d'ouverture conditionnelle (page finale)

Dernière page utile du dossier : une check-list unique à cocher avant toute signature de local. Elle résume les seuils des chapitres 01 à 07 et des annexes A1 à A7.

#	Condition	OK
1	Journal de preuves tenu ≥ 8 stages (A1)	
2	Remplissage médian $\geq 70\%$ · no-show $\leq 15\%$	
3	Prévisionnel 24 mois $\times$ 3 scénarios relu (A2)	
4	Trésorerie ≥ 3 mois de charges au plancher	
5	Angle testé en 5 secondes (A3)	
6	RACI cash / stages écrit et tenu 8 semaines (A4)	
7	≥ 2 partenariats avec KPI (A5)	
8	Plan B four / absence rédigé (A6)	
9	Loyer compatible point mort prudent	
10	Go daté signé par les deux porteurs	

Règle de clôture

Si une seule case critique reste vide, la signature attend. Le Complet JLMB se termine ici : non pas sur un « oui » émotionnel, mais sur une liste verte.

Fin de l'exemple · ~30 pages · Je Lance Mon Business · jelancemonbusiness.fr

Memo JLMB - preuves, decisions, questions ouvertes

Completez cette zone : une page de diagnostic ne doit pas rester majoritairement vide.