

La Seconde Boucle — friperie et seconde main à Lyon

Business plan modèle, format développé : boutique physique et e-commerce (entreprise fictive)

Groupe École de Commerce de Lyon — 2026-2027

DOCUMENT MODÈLE ECL — généré avec assistance IA — ne peut être soutenu

Document modèle rédigé avec assistance IA. Entreprise fictive ; données de marché réelles vérifiées une à une (banque_sources/bp_seconde_main.json) ; états financiers calculés par moteur déterministe (pipeline/finance_bp.py).

SOMMAIRE

<u>NOTE MÉTHODOLOGIQUE</u>	4
<u>PREMIÈRE PARTIE — IDÉE DU PROJET ET CADRE JURIDIQUE</u>	5
Genèse du projet	6
Le porteur de projet	7
Résumé de direction	8
Les acteurs et les facteurs clés de succès	9
Forme juridique, raison sociale et statut	10
Cadre réglementaire	11
<u>DEUXIÈME PARTIE — ENVIRONNEMENT ET MARCHÉ</u>	12
Le marché national et mondial : la demande	13
Le marché national : l'offre, la filière et le canal en ligne	14
Étude de marché locale	15
La zone de chalandise	16
La clientèle visée et ses personas	17
Étude concurrentielle — un SWOT par concurrent	18
Les cinq forces de Porter	21
SWOT du projet et plan de risques	22
<u>TROISIÈME PARTIE — MÉTHODES OPÉRATIONNELLES ET STRAT...</u>	24
Positionnement	25
Le circuit d'exploitation	26
Achats et politique de sourcing	28
La grille de prix	29
Marketing mix	30
Prospection et argumentaire de vente	31
Plan de communication et après-vente	32
<u>QUATRIÈME PARTIE — QUALITÉ, LOGISTIQUE ET RESSOURCES...</u>	33
Qualité et amélioration continue	34
Logistique et distribution	35
Semaine type d'exploitation	36
Ressources humaines : recrutement, GPEC et paie	37

<u>CINQUIÈME PARTIE — GESTION FINANCIÈRE</u>	39
Hypothèses du prévisionnel	40
Plan de financement initial	41
Chiffre d'affaires prévisionnel	42
Soldes intermédiaires de gestion	43
Seuil de rentabilité et viabilité	44
Besoin en fonds de roulement	45
Plan de financement et trésorerie sur 12 mois	46
Bilans prévisionnels sur 3 ans	47
Analyse de sensibilité	49
<u>ANNEXES</u>	50
Annexe A — Amortissements et emprunt	51
Annexe B — Liasse fiscale prévisionnelle N+1	52
Annexe C — Lexique financier	53
Annexe D — Sources et assistance IA	54
Tableau de bord de synthèse	55

NOTE MÉTHODOLOGIQUE

Ce document est un business plan MODÈLE de l'École de Commerce de Lyon, au format DÉVELOPPÉ. Là où le format synthétique va à l'essentiel — un tableau, un commentaire court —, le format développé déroule le raisonnement complet : chaque page porte une idée directrice, la prose démontre, le tableau prouve. C'est le format attendu quand le business plan accompagne une demande de financement, une entrée en incubateur ou une soutenance approfondie. Il couvre l'intégralité de la grille d'évaluation écrite de l'École — de l'idée du projet à la liasse fiscale prévisionnelle — et la déborde partout où l'analyse le mérite.

L'entreprise présentée est fictive ; les données de marché citées sont réelles, vérifiées une à une le 16 juillet 2026 et référencées en notes de bas de page. Les états financiers sont calculés par un moteur déterministe qui contrôle leurs équilibres — plan de financement équilibré, actif égal au passif sur les trois bilans, impôt au barème en vigueur — et la viabilité du projet est vérifiée contre un plancher simple : le porteur doit y gagner au moins un SMIC. Le document a été rédigé avec assistance d'intelligence artificielle, sous contrôle éditorial. Il ne peut être ni soutenu, ni déposé tel quel.

PREMIÈRE PARTIE — IDÉE DU PROJET ET CADRE JURIDIQUE

Genèse du projet

Une friperie ne se crée pas contre le marché du neuf : elle se crée sur ses excès. Le constat de départ tient en trois observations. D'abord, le vêtement neuf perd de la valeur au moment même où il quitte la caisse ; le consommateur le sait, et il arbitre de plus en plus souvent vers l'occasion. Ensuite, la matière première existe en abondance : la filière française a collecté 272 178 tonnes de textile en 2025, et la crise des débouchés de la même année montre que le gisement dépasse la capacité de valorisation. Enfin, la demande est mesurée : le marché français de la seconde main dépasse 7 milliards d'euros dès 2021, et les générations Y et Z en sont le moteur.^{1, 2}

Le projet part de là : ouvrir à Lyon une friperie qui traite la seconde main comme du prêt-à-porter — tri exigeant, boutique claire, prix lisibles — et qui double sa vitrine physique d'une boutique en ligne. Le nom, La Seconde Boucle, dit le positionnement en trois mots : remettre le vêtement dans la boucle, sans le déclasser.

1. REFASHION (éco-organisme de la filière textile), Rapport d'activité 2025 — Collecter, rapport-activite.refashion.-fr, 2026

2. BPIFRANCE LE HUB, 10 chiffres à connaître sur le marché de la seconde main, lehub.bpifrance.fr, 2022

Le porteur de projet

Le porteur de projet est un profil type de diplômé d'école de commerce : formation en gestion et marketing, première expérience de vente en prêt-à-porter, pratique personnelle de la chine et de la revente en ligne. Ce profil couvre les trois compétences critiques du métier : l'œil produit — savoir ce qui se vendra —, la gestion serrée — marge, stock, trésorerie —, et la communication digitale. Ce que le profil ne couvre pas, le montage l'externalise : la comptabilité à l'expert-comptable, le bail à un conseil, la maintenance du site au prestataire qui l'a construit.

Tableau 1 — Répartition des rôles

Fonction	Année 1	Années 2-3
Direction, achats, tri	Gérant(e)	Gérant(e)
Vente en boutique	Gérant(e)	Gérant(e) + salarié(e)
E-commerce et réseaux	Gérant(e) (soirées)	Salarié(e) (temps dédié)
Comptabilité	Expert-comptable externe	Expert-comptable externe

Lecture : l'année 1 repose sur le gérant seul — un choix de prudence financière assumé, et la première limite du projet, traitée au plan de risques.

Résumé de direction

La Seconde Boucle est une friperie de centre-ville doublée d'une boutique en ligne. Le principe tient en une phrase : remettre en circulation des vêtements de seconde main triés, contrôlés et présentés comme du neuf, à des prix de 5 à 25 €. L'accroche : « Le style a déjà servi, pas toi. »

Tableau 2 — Synthèse du projet

Élément	Détail
Nom commercial	La Seconde Boucle
Forme juridique	SARL — impôt sur les sociétés
Implantation	Lyon 7e (Guillotière), boutique ~45 m ² + e-commerce
Capital et apports	11 000 € (5 000 € de capital + 6 000 € en compte courant)
Budget de démarrage	19 000 €
CA prévisionnel années 1 à 3	90 500 € / 117 650 € / 135 298 €
Résultat net années 1 à 3	10 374 € / 2 786 € / -462 €
Gain du porteur année 3 (rémunération + résultat)	17 538 € — au-dessus du plancher SMIC (17 735 €)
Cœur de cible	18-35 ans urbains, sensibles au prix et à l'impact

Pourquoi ce projet est le meilleur sur sa zone : il n'affronte ni les friperies associatives — autre clientèle, autre mission —, ni les plateformes en ligne — autre expérience d'achat. Il occupe l'espace entre les deux : la qualité de sélection d'une boutique vintage, aux prix d'une fripe, avec l'immédiateté que le commerce entre particuliers ne peut pas offrir. L'expérience client en cinq lignes : le client entre dans une boutique claire, rangée par tailles et par styles ; il essaie, paie par carte, repart avec un sac kraft consigné ; en ligne, chaque pièce est photographiée à plat, mesurée, décrite ; l'envoi part sous 48 heures ou se retire en boutique ; et il revient, parce que l'assortiment change toutes les semaines.

Les acteurs et les facteurs clés de succès

Tableau 3 — Acteurs et compétences

Acteur	Rôle	Compétences
Porteur de projet (gérance)	Direction, achats, tri, vente, communication	Gestion, marketing, œil produit, revente en ligne
Salarié(e) boutique (année 2)	Vente, tri, e-commerce	Relation client, photo produit
Expert-comptable	Comptabilité, social, fiscal	TVA sur la marge, liasse fiscale
Banque partenaire	Prêt de 8 000 € sur 48 mois	Financement de création
Trieurs régionaux et associations	Approvisionnement	Textile trié au kilo, collectes

Cinq facteurs feront le succès ou l'échec, et le document y revient chapitre après chapitre : le sourcing multi-filières (aucun canal au-dessus de 60 %), le tri exigeant (la promesse « comme du neuf » est tenue ou le modèle s'effondre), l'emplacement étudiant passant, le double canal (la boutique fait la marge, le site fait la notoriété et lisse la saisonnalité), et des charges fixes contenues — le seuil de rentabilité de l'année 1 se situe à 75,5 % du chiffre d'affaires prévu.

Forme juridique, raison sociale et statut

La SARL s'impose par élimination raisonnée. La micro-entreprise et l'entreprise individuelle sont exclues d'office : plafonds inadaptés à l'objectif de l'année 2, et patrimoine du créateur exposé au-delà du nécessaire. La SAS coûte plus cher en charges sociales sur la rémunération du dirigeant à ce niveau de revenu. Reste la SARL à gérance majoritaire : responsabilité limitée aux apports, crédibilité bancaire, régime social de travailleur non salarié dont le coût — plancher compris — est intégré au prévisionnel.

Tableau 4 — Fiche signalétique

Rubrique	Information
Raison sociale	SARL La Seconde Boucle
Forme juridique	SARL — gérance majoritaire (statut TNS)
Capital	11 000 € d'apports : 5 000 € de capital social (500 parts de 10 €) + 6 000 € en compte courant d'associé
Objet social	Achat et vente au détail de vêtements et accessoires d'occasion, en boutique et à distance
Siège social	Lyon 7 ^e arrondissement
Code APE visé	4779Z — Commerce de détail de biens d'occasion en magasin
Régime fiscal / TVA	Impôt sur les sociétés / réel simplifié — TVA sur la marge (biens d'occasion)
Exercice social (M0)	Ouverture au 1 ^{er} janvier

Cadre réglementaire

Le commerce d'occasion est une activité réglementée, et c'est un avantage pour qui s'y conforme dès le premier jour : la conformité est une barrière à l'entrée face aux revendeurs informels. Cinq corpus s'appliquent, couvrant le droit commercial, le droit des sociétés, le droit du travail, la propriété intellectuelle et l'environnement.³

Tableau 5 — Obligations applicables

Domaine	Obligation	Application
Droit commercial	Registre des revendeurs d'objets usagés (art. 321-7 C. pénal) ; TVA sur la marge (art. 297 A CGI)	Registre de police quotidien ; facturation à la marge
Droit des sociétés	Statuts SARL, dépôt du capital, immatriculation RCS	Modèle CCI + validation expert-comptable
Droit du travail	Convention collective du commerce de détail habillement, DPAE, affichages	Applicable dès l'embauche de l'année 2
Propriété intellectuelle	Marque « La Seconde Boucle » ; aucune contrefaçon en rayon	Dépôt INPI classe 35 ; contrôle d'authenticité au tri
Consommation / e-commerce	Rétractation 14 jours, CGV, médiation	Intégré au site dès l'ouverture
Environnement	Filière REP textile (loi AGEC)	Convention éco-organisme pour les invendus

3. REFASHION (éco-organisme de la filière textile), Rapport d'activité 2025 — Collecter, rapport-activite.refashion.-fr, 2026

DEUXIÈME PARTIE — ENVIRONNEMENT ET MARCHÉ
