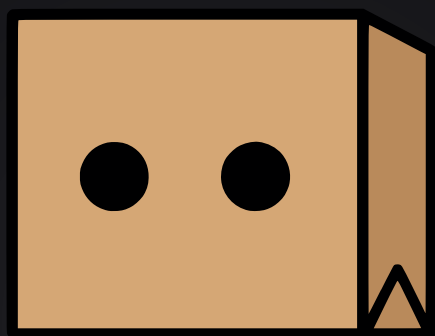




PIKS-L

CRÉATION · WEB · DÉVELOPPEMENT

Une agence indépendante qui a construit sa propre plateforme pour
créer, livrer et faire vivre les sites de ses clients.

EN UNE PAGE

PIKS-L EN BREF

Piks-L est une plateforme qui **fabrique, met en ligne et fait vivre des sites internet sur mesure**, et qui réunit dans une seule console tous les outils dont une entreprise a besoin autour : messagerie, SAV, agenda, tâches, boutique, statistiques, maquettes 3D.

01

LE PROBLÈME

Une petite entreprise empile un constructeur de site, une messagerie, un outil de SAV, un agenda et une boutique. Cinq abonnements, cinq outils qui ne se parlent pas, et un site souvent générique.

02

NOTRE SOLUTION

Un site à l'identité unique, produit par une chaîne automatisée, et une console où le client et notre équipe travaillent ensemble, outil par outil.

03

OÙ NOUS EN SOMMES

19 outils en service, plus de 216 000 lignes de code, 2 619 tests automatisés, et cinq sites réalisés de A à Z avec nos outils.

04

LE MODÈLE

Abonnements de 149 à 1 490 € par mois, sites sur mesure, licences grands comptes, commission sur les ventes et objets imprimés en 3D.

2,1 millions

TPE EN FRANCE, NOTRE CŒUR DE CIBLE

5 sites

FAITS DE A À Z AVEC NOS OUTILS

866 k€

COÛT DE RECONSTRUCTION DU LOGICIEL

NOTRE DEMANDE

1,5 M€ sur 18 mois

62 % pour l'acquisition de clients : une équipe commerciale de cinq personnes et les moyens marketing qui l'alimentent.

SCÉNARIO CENTRAL

Rentable chaque mois à partir du mois 16
3,9 M€ de chiffre d'affaires en année 3

LES FONDATEURS

Yoann Bohler · Henri Beteille

Deux autodidactes, plus de quinze ans dans le web : développement, direction artistique, communication et marketing.

PARTIE 01

LE PROJET EN TROIS ÉTAPES

Piks-L est une agence indépendante de création, de web et de développement, installée à Toulouse. Elle réunit l'identité visuelle, les sites sur mesure, les outils métier, les contenus et les supports.

Dès le départ, nous avons fait un choix peu courant pour une agence : construire notre propre plateforme plutôt que d'assembler des logiciels existants. Chaque projet client garde son identité ; les outils qui le font vivre sont communs, et chaque amélioration profite à tous les sites.

**ÉTAPE 1 · D'OÙ NOUS PARTONS****NOTRE PLAN INITIAL**

Un cahier des charges technique en neuf phases : générer des sites par l'IA à partir d'un socle unique, les déployer sans intervention humaine, et les administrer depuis une plateforme centrale.

**ÉTAPE 2 · AUJOURD'HUI****LÀ OÙ NOUS EN SOMMES**

Le plan est réalisé et largement dépassé : une plateforme de vingt et un outils en production, dix sites en ligne, et une architecture affinée par l'usage réel.

**ÉTAPE 3 · DEMAIN****LÀ OÙ NOUS SOUHAITONS ALLER**

Faire de cette plateforme le moteur d'une agence qui produit plus, mieux, et qui accompagne ses clients dans la durée — puis l'ouvrir au-delà de nos propres projets.

DIX-NEUF OUTILS, UNE SEULE CONSOLE

Chaque outil partage les mêmes comptes, les mêmes sites et les mêmes données. Le guide pas à pas et les souris partagées accompagnent l'utilisateur dans chacun d'eux.

**01 MESSAGERIE****02 PISCORD****03 MAILS****04 SAV****05 CALENDRIER****06 TÂCHES****07 SITES****08 COMPTES & RÔLES****09 ANALYTIQUE****10 ÉDITEUR****11 GÉNÉRATION****12 STUDIO 3D****13 CHARTES GRAPHIQUES****14 PROSPECT****15 BOUTIQUE****16 BLOG & CHANGELOG****17 SUPERVISION****18 AIDE****19 ESPACE CLIENT**

DÉTAIL

Chaque outil est présenté en détail dans le dossier complet.

UN CLIENT, DU PREMIER CONTACT AU SITE EN LIGNE

Avant de présenter les outils un par un, voici comment ils s'enchaînent pour un client.

1



PROSPECT

TROUVER LE CLIENT

Prospect repère les entreprises d'une zone, vérifie si elles ont un site et prépare le premier contact.

2



GÉNÉRATION

RECUEILLIR LE BESOIN

Le brief guidé transforme une conversation en cahier des charges : métier, identité, pages, contenus.

3



GÉNÉRATION · ÉDITEUR

FABRIQUER LE SITE

La chaîne crée le dépôt, compose les pages et met le site en ligne ; l'éditeur permet d'en régler chaque détail.

4



SITES · ANALYTIQUE

SUIVRE ET AMÉLIORER

La fiche site réunit l'aperçu, les statistiques, les avis, les sauvegardes et la surveillance des pages.

5



ESPACE CLIENT · SAV

FAIRE VIVRE LA RELATION

Le client retrouve son site, ses demandes et ses échanges dans son espace ; l'équipe répond depuis la messagerie et le SAV.

CINQ SITES FAITS AVEC NOS OUTILS

Chacun a été produit de A à Z dans la console Piks-L, de l'identité graphique à la mise en ligne. Cinq univers très différents, une seule chaîne. Le montant indiqué est la valeur de chaque site au tarif de la prestation.



SIRE KAZARAK

2 500 €

Tatoueur enlumineur, Toulouse · sire-kazarak.piks-l.com



BERSERKOLOGIE

2 000 €

Encyclopédie en ligne consacrée à une œuvre · berserkologie.piks-l.com



MILO VOSS

2 200 €

Photographe mode et beauté, Paris · milovoss.piks-l.com



XS ZINC

1 200 €

Artisan zingueur, Toulouse · xs-zinc.piks-l.com



ERNESTINE

1 200 €

Blog illustré et boutique · ernestine.piks-l.com

VALEUR DES CINQ SITES

9 100 €

1 820 € par site en moyenne, au tarif de la prestation.

LE MARCHÉ

Notre première cible : les très petites entreprises françaises, artisans, commerçants, créatifs et indépendants.

2,1 millions

TRÈS PETITES ENTREPRISES EN FRANCE

35 %

N'ONT PAS ENCORE DE SITE INTERNET

1 sur 2

DÉPENSE PLUS DE 1 000 € PAR AN EN NUMÉRIQUE

26 %

UTILISENT DÉJÀ L'IA, DEUX FOIS PLUS EN UN AN

Sources : Bpifrance, « Les TPE françaises, une donnée économique et sociale » ; Baromètre France Num 2025.

TROIS CERCLES DE CLIENTS

CŒUR DE CIBLE

LES TPE

Un site, une boutique, une messagerie client et un agenda dans un seul abonnement, sans compétence technique.

RELAIS DE CROISSANCE

LES AGENCES ET STUDIOS

Produire et administrer les sites de leurs propres clients avec nos outils, sous leur nom.

GROS CONTRATS

LES GRANDS COMPTES

Réseaux de franchises, fédérations, groupes : une plateforme installée chez eux, pour des centaines de sites.

CE QUE PÈSE UNE PART DE MARCHÉ

ABONNÉS À LA FORMULE STUDIO (149 € / MOIS)	PART DES TPE FRANÇAISES	REVENU ANNUEL
1 000 ABONNÉS	0,05 %	1,8 M€
5 000 ABONNÉS	0,24 %	8,9 M€
20 000 ABONNÉS	0,95 %	35,8 M€

Formule Studio seule, sans les agences, les grands comptes ni les autres revenus.

LA CONCURRENCE

Chaque famille de concurrents fait très bien une partie du travail. Aucune ne réunit le site, les outils de l'équipe et la production dans le même espace.

	CONSTRUCTEURS DE SITES	OUTILS DE DESIGN WEB	PLATEFORMES E-COMMERCE	SUITES COLLABORATIVES	AGENCES WEB	PIKS-L
SITE SUR MESURE, PAS UN MODÈLE FIGÉ						
LE CLIENT MODIFIE SON SITE SEUL						
SITE GÉNÉRÉ PAR L'IA						
MESSAGERIE, SAV, AGENDA, TÂCHES						
BOUTIQUE EN LIGNE						
PLUSIEURS SITES CLIENTS DANS UNE CONSOLE						
MAQUETTE 3D ET OBJETS IMPRIMÉS						
PRIX ACCESSIBLE À UNE TPE						

oui en partie ou selon l'offre non. Lecture générale par famille d'outils, qui varie d'un produit à l'autre.

CE QUI NOUS DISTINGUE

TOUT AU MÊME ENDROIT

Le client n'a plus cinq abonnements et cinq mots de passe : une seule console, un seul interlocuteur.

LE SUR-MESURE INDUSTRIALISÉ

Chaque site a sa propre identité, mais sort d'une chaîne automatisée qui le rend rapide et peu coûteux à produire.

DU NUMÉRIQUE AU PHYSIQUE

Le Studio 3D et l'atelier permettent de vendre des objets réels, une offre qu'aucun constructeur de sites ne propose.

LA PLATEFORME ENTIÈRE

Tous les outils ensemble coûtent 831 € par mois à la carte. Le pack les réunit à un prix plus bas pour pousser à prendre l'ensemble.

OPTION 1 · ABONNEMENT

STUDIO

149 € / MOIS

3 comptes · 3 sites clients

- Tous les outils du quotidien
- Sites, éditeur et génération
- Guide pas à pas et aide

AGENCE

490 € / MOIS

10 comptes · 25 sites clients

- Les 19 outils
- Boutique, Prospect et Studio 3D
- Espace client pour chaque client

ENTREPRISE

1 490 € / MOIS

Comptes et sites illimités

- Les 19 outils
- Supervision et journal complets
- Assistance prioritaire

Chaque site client supplémentaire : 29 € / mois, hébergement compris.

OPTION 2 · VENTE À UNE GRANDE ENTREPRISE

LICENCE COMPLÈTE

310 k€

+ 62 k€ par an de maintenance

La plateforme installée chez l'entreprise, à ses couleurs et sous son nom. Piks-L reste propriétaire du code et continue de le faire évoluer.

CESSION TOTALE

866 k€ – 1,3 M€

Code, marque et sites en ligne

Le bas de la fourchette est le coût de reconstruction. Le haut ajoute le temps gagné sur le marché, la marque et les sites déjà en service.

CE QUE RAPPORTE UN CLIENT

La question clé d'une levée tournée vers la vente : combien coûte un client, et combien il rapporte.

220 €

REVENU MOYEN PAR ABONNÉ ET
PAR MOIS

80 %

MARGE BRUTE SUR L'ABONNEMENT

50 mois

DURÉE DE VIE MOYENNE D'UN
ABONNÉ

2 569 €

COÛT D'ACQUISITION D'UN
ABONNÉ

8 800 €

MARGE GÉNÉRÉE SUR SA DURÉE
DE VIE

3,4 ×

MARGE RAPPORTÉE POUR 1 €
INVESTI

COMMENT LIRE CES CHIFFRES

01 UN COÛT D'ACQUISITION COMPTÉ LARGE

Tout le budget commercial et marketing des 18 mois (932 k€) est divisé par les seuls abonnés gagnés (363 dans le scénario central), comme si l'équipe ne vendait rien d'autre.

02 RÉCUPÉRÉ EN 15 MOIS

C'est le temps qu'il faut à la marge d'un abonné pour rembourser ce qu'il a coûté à acquérir.

03 ACCÉLÉRÉ PAR LE SITE

Un client qui commande aussi son site paie d'emblée une prestation : 1 820 € en moyenne au tarif de nos cinq réalisations, de quoi couvrir une grande part de son acquisition dès le premier jour.

04 AU-DELÀ DU SEUIL DE TROIS

Un rapport de trois entre la marge d'un client et son coût d'acquisition est la référence habituelle d'un modèle sain.

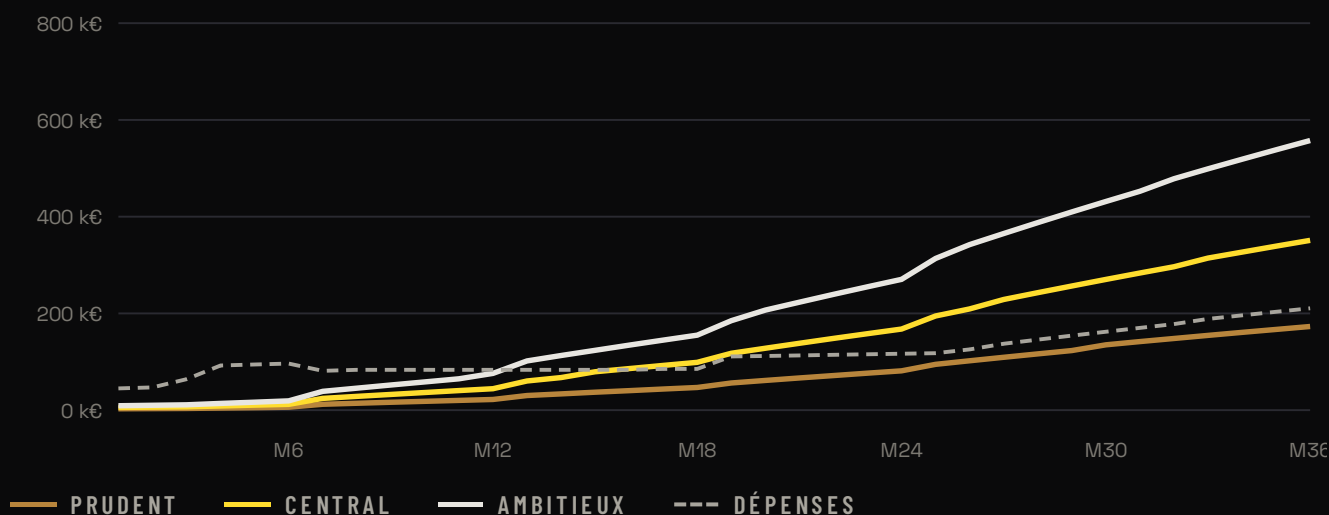
HYPOTHÈSES

Marge brute : abonnement moins hébergement, IA et assistance. Résiliation de 2 % des abonnés par mois. Ce sont des objectifs à confirmer par les premiers mois de vente.

LA TRAJECTOIRE À TROIS ANS

Trois scénarios, avec les mêmes dépenses. Seul change le rythme auquel les clients arrivent. Ce sont des objectifs, pas des résultats.

REVENUS RÉCURRENTS MENSUELS ET DÉPENSES MENSUELLES



SCÉNARIO	CA ANNÉE 1	CA ANNÉE 2	CA ANNÉE 3	RENTABLE CHAQUE MOIS DÈS	ABONNÉS À 3 ANS
PRUDENT	128 k€	645 k€	1,9 M€	mois 29	667
CENTRAL	256 k€	1,7 M€	3,9 M€	mois 16	1 334
AMBITIEUX	726 k€	2,5 M€	5,9 M€	mois 13	2 134

HYPOTHÈSES DU SCÉNARIO CENTRAL

Nouveaux abonnés par mois : 3 au lancement, 20 à partir du 7^e mois, 35 à partir du 13^e, 80 en année 3 · 220 € par mois par abonné · 2 % de résiliation par mois · 2 à 15 sites sur mesure par mois à 2 000 € · trois licences grands comptes en trois ans.

LES DEUX AUTRES SCÉNARIOS

Prudent : moitié moins de clients et une seule licence. Ambitieux : 60 % de clients en plus et quatre licences. Après 18 mois, les dépenses suivent la croissance de l'activité.

LE BESOIN DE FINANCEMENT

1,5 M€

SUR 18 MOIS

L'objectif est simple : **aller chercher des clients le plus vite possible, quelle que soit leur taille.**

Plus de la moitié du budget sert l'acquisition : une équipe commerciale complète et les moyens de marketing qui l'alimentent.



ÉQUIPE COMMERCIALE	612 k€
Un responsable commercial et trois business developers pour les TPE, les agences et les grands comptes, plus un chargé de succès client qui fait rester les clients.	41 %
MARKETING & ACQUISITION	320 k€
Publicité en ligne, salons, supports de démonstration, outils de vente et déplacements pour aller voir les clients.	21 %
PRODUIT & TECHNIQUE	210 k€
Deux développeurs pour suivre la demande des nouveaux clients et maintenir les sites.	14 %
INFRASTRUCTURE & IA	110 k€
Hébergement et IA dimensionnés pour des centaines de sites, sécurité et conformité.	7 %
LOCAL & SOUTIENS	130 k€
Bureau pour l'équipe, frais de recrutement, comptabilité, juridique, marque.	9 %
ATELIER 3D & RÉSERVE	117 k€
Le matériel de production des objets, et une marge de sécurité.	8 %

COMMENT LE RÉUNIR

CAPITAL

FONDS D'AMORÇAGE

Fonds spécialisés dans les jeunes sociétés technologiques, pour la plus grande part du tour.

CAPITAL

BUSINESS ANGELS

Investisseurs privés qui entrent au capital et ouvrent leur réseau commercial.

COMPLÉMENT

AIDES ET PRÊTS PUBLICS

Bourse French Tech (jusqu'à 50 k€ selon Bpifrance, sous conditions), prêts d'honneur, prêt bancaire adossé.

LES TERMES DE LA LEVÉE

Ce que nous proposons comme base de discussion.

01 LE MONTANT : 1,5 M€

En un tour, ou en deux tranches liées à des objectifs : une première pour recruter et lancer l'acquisition, une seconde au passage des premiers jalons commerciaux.

02 LA FORME : UNE AUGMENTATION DE CAPITAL

Les investisseurs deviennent associés. Pour les premiers tickets, un bon de souscription d'actions à prix fixé plus tard (BSA AIR) est possible.

03 LA VALORISATION : OUVERTE À LA DISCUSSION

Elle s'appuie sur un logiciel déjà construit (866 k€ de coût de reconstruction), cinq sites réalisés et le plan présenté ici.

04 DES ACTIONS RÉSERVÉES AUX RECRUES

Une part du capital mise de côté en bons de souscription de parts de créateur d'entreprise (BSPCE) pour attirer et garder les meilleurs commerciaux.

05 UN SUIVI RÉGULIER

Un point chiffré chaque mois (abonnés, chiffre d'affaires, trésorerie) et un comité stratégique chaque trimestre avec les investisseurs.

CE QUE LA LEVÉE DOIT PERMETTRE D'ATTEINDRE

326ABONNÉS ACTIFS AU 18^e MOIS**1,2 M€**REVENUS RÉCURRENTS ANNUELS
AU 18^e MOIS**Mois 16**

RENTABLE CHAQUE MOIS

Scénario central. À ce stade, Piks-L pourra soit financer sa croissance par ses propres revenus, soit lever un tour suivant pour aller plus vite, en France puis à l'étranger.

L'ÉQUIPE

Deux autodidactes, plus de quinze ans dans le métier du web. Tout ce que présente ce dossier, la plateforme, ses outils et les sites livrés, nous l'avons conçu et construit.

YB

COFONDATEUR

YOANN BOHLER**HB**

COFONDATEUR

HENRI BETILLE

NOS EXPERTISES, À DEUX

DÉVELOPPEMENT SENIOR

Architecture, code, infrastructure, IA : la plateforme entière.

DIRECTION ARTISTIQUE

Identités graphiques, interfaces, et l'univers de chaque site livré.

COMMUNICATION & MARKETING

Positionnement, contenus, relation client et acquisition.

CEUX QUE NOUS ALLONS RECRUTER

01

RESPONSABLE COMMERCIAL

Construit et pilote l'équipe de vente.

02

TROIS BUSINESS DEVELOPERS

TPE, agences et grands comptes.

03

CHARGÉ DE SUCCÈS CLIENT

Fait rester et grandir les clients.

04

DEUX DÉVELOPPEURS

Suivent la demande et maintiennent les sites.

De deux à neuf personnes en 18 mois, dont cinq dédiées à la vente et à la relation client.

LA SUITE

Nous préférons montrer plutôt que raconter. Voici ce que nous mettons à disposition d'un investisseur intéressé.

01 UNE DÉMONSTRATION EN DIRECT

Un tour complet de la console, de la création d'un site à sa mise en ligne, en une heure.

02 UN ACCÈS À LA PLATEFORME

En libre accès sur app.piks-l.com/demo : tous les outils, avec des données fictives, sans compte à créer.

03 LE PLAN FINANCIER DÉTAILLÉ

Les trois scénarios mois par mois, dans un tableur modifiable.

04 UN EXAMEN TECHNIQUE

L'accès au code et à l'architecture pour un expert désigné par l'investisseur.

05 LES DOCUMENTS DE LA SOCIÉTÉ

Statuts, répartition du capital et pacte d'associés envisagé.

CONTACT

PARLONS-EN

Yoann Bohler · Henri Beteille

E-MAIL

app@piks-l.com

LE SITE

www.piks-l.com



ESSAYER LA DÉMO
app.piks-l.com/demo