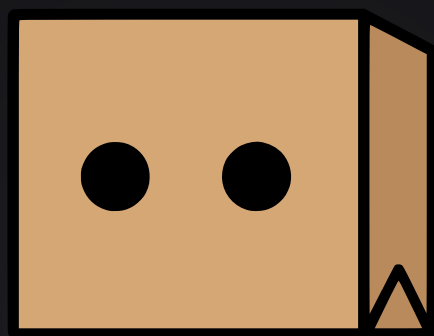




# PIKS-L

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

26 outils en service, 229 215 lignes de code, plus de 2 800 tests automatisés, 218 versions publiées, et treize sites réalisés de A à Z avec nos outils, sur neuf familles et 218 métiers.

04

### LE MODÈLE

Des prix volontairement bas pour prendre le marché : sites de 590 à 1 390 €, abonnements de 49 à 490 € par mois, licences grands comptes, commission sur les ventes et objets imprimés en 3D.

**2,1 millions**

TPE EN FRANCE, NOTRE CŒUR DE CIBLE

**13 sites**

FAITS DE A À Z AVEC NOS OUTILS

**1,08 M€**

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 17  
3,03 M€ de chiffre d'affaires en année 3,  
3 710 abonnés

### 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-six outils en production, treize sites livrés, neuf familles et 218 métiers reconnus, 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.

# VINGT-SIX 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.

|                                                           |                                                       |                                                             |                                                         |
|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| <b>01 MESSAGERIE</b><br><small>QUOTIDIEN</small>          | <b>02 PISCARD</b><br><small>QUOTIDIEN</small>         | <b>03 MAILS</b><br><small>QUOTIDIEN</small>                 | <b>04 SAV</b><br><small>QUOTIDIEN</small>               |
| <b>05 CALENDRIER</b><br><small>QUOTIDIEN</small>          | <b>06 TÂCHES</b><br><small>QUOTIDIEN</small>          | <b>07 SITES</b><br><small>CLIENTS</small>                   | <b>08 COMPTES &amp; RÔLES</b><br><small>CLIENTS</small> |
| <b>09 ANALYTIQUE</b><br><small>CLIENTS</small>            | <b>10 ÉDITEUR</b><br><small>PRODUCTION</small>        | <b>11 GÉNÉRATION</b><br><small>PRODUCTION</small>           | <b>12 STUDIO 3D</b><br><small>PRODUCTION</small>        |
| <b>13 CHARTES GRAPHIQUES</b><br><small>PRODUCTION</small> | <b>14 PROSPECT</b><br><small>COMMERCE</small>         | <b>15 DEVIS</b><br><small>COMMERCE</small>                  | <b>16 FACTURATION</b><br><small>COMMERCE</small>        |
| <b>17 BOUTIQUE</b><br><small>COMMERCE</small>             | <b>18 VITRINE</b><br><small>NOTRE SITE</small>        | <b>19 BLOG &amp; CHANGELOG</b><br><small>NOTRE SITE</small> | <b>20 SOCIAL</b><br><small>NOTRE SITE</small>           |
| <b>21 BRIEFS REÇUS</b><br><small>NOTRE SITE</small>       | <b>22 BOÎTE À IDÉES</b><br><small>NOTRE SITE</small>  | <b>23 SUPERVISION</b><br><small>SUPERVISION</small>         | <b>24 AIDE</b><br><small>AIDE</small>                   |
| <b>25 PIXELGPT</b><br><small>AIDE</small>                 | <b>26 ESPACE CLIENT</b><br><small>CÔTÉ CLIENT</small> |                                                             |                                                         |

## DÉTAIL

Chaque outil est présenté en détail dans le dossier complet, avec ses écrans, ses fonctionnalités et la façon dont il échange avec le reste de la plateforme.

## À LA CARTE OU EN PACK

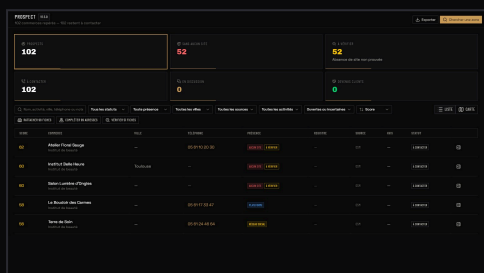
**dès 9 € / mois**

Outil par outil, ou en pack Studio (49 €), Agence (149 €) et Entreprise (490 €) par mois.

# 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

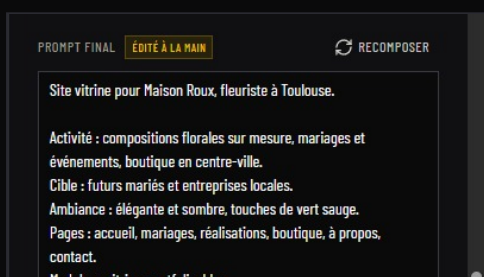


## PROSPECT

### TROUVER LE CLIENT

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

2

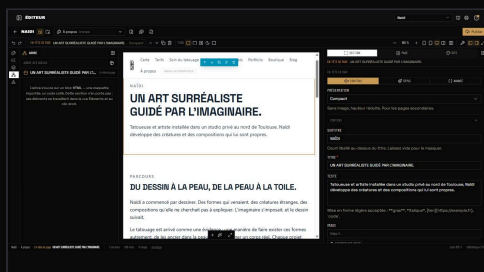


## GÉNÉRATION

### RECUEILLIR LE BESOIN

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

3

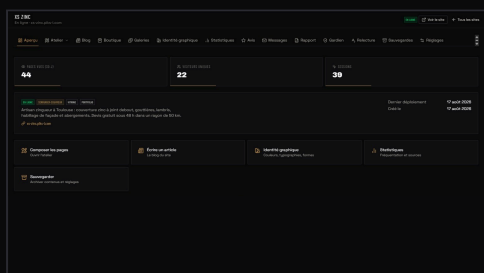


## GÉNÉRATION · ÉDITEUR

### 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

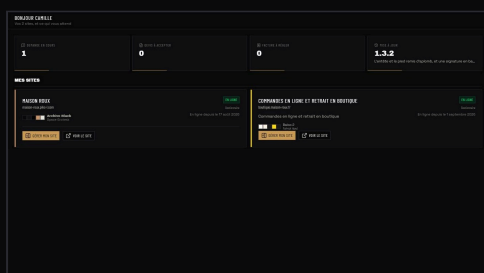


## SITES · ANALYTIQUE

### 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

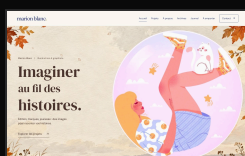
Le client retrouve son site, ses demandes et ses échanges dans son espace ; l'équipe répond depuis la messagerie et le SAV.

## TREIZE SITES FAITS AVEC NOS OUTILS

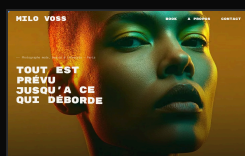
Chacun a été produit de A à Z dans la console Piks-L, de l'identité graphique à la mise en ligne. Treize univers très différents — restaurant, tatoueur, marque de vêtements, service en ligne, album de musique — une seule chaîne. Le montant indiqué est la valeur de chaque site à notre grille actuelle (Vitrine 590 €, Sur mesure 990 €, Boutique 1 390 € HT).



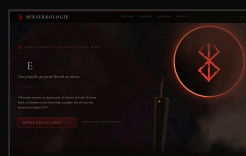
**SIRE KAZARAK** 990 €  
Tatoueur enlumineur,  
Toulouse  
sire-kazarak.piks-l.com



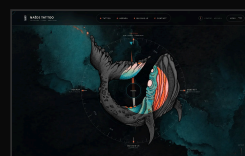
**MARION BLANC** 990 €  
Illustratrice et graphiste,  
Toulouse  
marion-blanc.piks-l.com



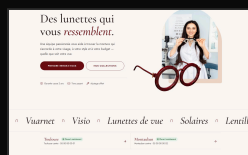
**MILO VOSS** 990 €  
Photographe mode et  
beauté, Paris  
milovoss.piks-l.com



**BERSERKOLOGIE** 990 €  
Encyclopédie en ligne  
consacrée à une œuvre  
berserkologie.piks-l.com



**NAÏDI TATTOO** 990 €  
Tatoueuse, encre en  
mouvement  
naidi-tattoo.piks-l.com



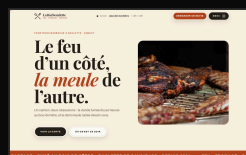
**OPTIQUE ZÉNITH** 990 €  
Opticien, Toulouse et  
Montauban  
optique-zenith.piks-l.com



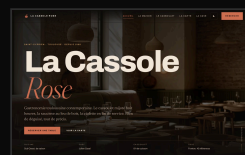
**XS ZINC** 590 €  
Artisan zingueur, Toulouse  
xs-zinc.piks-l.com



**ERNESTINE** 1390 €  
Blog illustré et boutique  
ernestine.piks-l.com



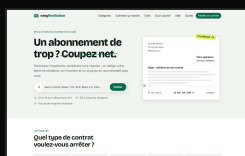
**LA BARBEUCLETTE** 590 €  
Food truck barbecue et  
raclette, Annecy  
barbeuclette.piks-l.com



**LA CASSOLE ROSE** 590 €  
Restaurant, cassoulet  
toulousain  
la-cassole-rose.piks-l.com



**ALTERNATIVE BITS** 590 €  
Album chiptune, page  
d'écoute  
alternative-bits.piks-l.com



**EASYRESILIATION** 990 €  
Résiliation en ligne, 95  
pages, lettre PDF  
easyresiliation.piks-l.com



**CARNE** 1390 €  
Marque de tee-shirts, six  
pièces  
carne.piks-l.com

### VALEUR DES TREIZE SITES

**12070 €**

928 € par site en moyenne, à la grille actuelle.  
Cinq sites livrés en septembre 2026.

### ET AUSSI · PIKS THEFT AUTO

#### UN JEU MULTIJOUER DANS LE NAVIGATEUR

Une ville entière, jouable à plusieurs sans rien installer : circulation, destruction des décors, cycle jour / nuit, incendies et secours. Construit par la même équipe : notre terrain d'essai pour la 3D temps réel, celle qui sert ensuite au Studio 3D et aux sites.

## LE MARCHÉ

Notre première cible : les très petites entreprises françaises, artisans, commerçants, créatifs et indépendants. Un marché que l'IA bouscule : le site vitrine à 3 000 € disparaît, la demande d'outils simples et peu chers explose.

**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 à 49 €, 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, pour 149 € par mois.

### 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 (49 € / MOIS) | PART DES TPE FRANÇAISES | REVENU ANNUEL |
|-------------------------------------------|-------------------------|---------------|
| 1 000 abonnés                             | 0,05 %                  | 0,6 M€        |
| 5 000 abonnés                             | 0,24 %                  | 2,9 M€        |
| 20 000 abonnés                            | 0,95 %                  | 11,8 M€       |

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

# NEUF FAMILLES, 218 MÉTIERS

Un avocat et un restaurant ne décrivent pas le même site. Pour chaque métier, la plateforme connaît d'avance les pages attendues, le vocabulaire, les preuves et les mentions obligatoires : la génération part de ce brief, jamais d'une page blanche.

9

FAMILLES DE MÉTIERS

218

MÉTIER RECONNU, PRÉSENTÉ SUR  
PIKS-L.COM/SECTEURS

1 brief

PAR MÉTIER : PAGES, VOCABULAIRE,  
MENTIONS LÉGALES

01

## ARTISANAT & SERVICES À DOMICILE

30 MÉTIERS

Maçons, couvreurs, plombiers-chauffagistes, électriciens, menuisiers, paysagistes, piscinistes, ménage, déménageurs...

02

## RESTAURATION & GASTRONOMIE

24 MÉTIERS

Restaurants, brasseries, pizzerias, food trucks, traiteurs, boulangeries, chocolatiers, bouchers, cavistes, microbrasseries...

03

## COMMERCE & E-COMMERCE

25 MÉTIERS

Prêt-à-porter, streetwear, bijouteries, opticiens, fleuristes, librairies, impression 3D, marketplaces, B2B...

04

## BEAUTÉ & BIEN-ÊTRE

23 MÉTIERS

Coiffeurs, barbiers, instituts, ongleries, tatoueurs, spas, naturopathes, salles de sport, yoga, danse...

05

## SANTÉ & PARAMÉDICAL

22 MÉTIERS

Cabinets médicaux, dentistes, kinés, ostéopathes, orthophonistes, pharmacies, psychologues, vétérinaires, EHPAD...

06

## SERVICES & PROFESSIONS LIBÉRALES

25 MÉTIERS

Avocats, notaires, experts-comptables, courtiers, agences immobilières, architectes, formateurs, auto-écoles, garages...

07

## TOURISME & HÉBERGEMENT

22 MÉTIERS

Hôtels, chambres d'hôtes, campings, domaines viticoles, guides, escape games, centres équestres, salles de réception...

08

## CRÉATION, IMAGE & CULTURE

22 MÉTIERS

Photographes, vidéastes, graphistes, illustrateurs, artisans d'art, galeries, musiciens, éditeurs, associations...

09

## TECH, DIGITAL & DIVERTISSEMENT

25 MÉTIERS

SaaS, éditeurs, applications, agences web, développeurs, cybersécurité, fablabs, studios de jeux, e-sport...

### CE QUE ÇA CHANGE POUR LA VENTE

Un commercial parle à un artisan, un restaurateur ou un cabinet avec des exemples de son métier, et le site généré respecte d'emblée les règles de sa profession (déontologie médicale, mentions immobilières, Qualiopi, PEGI...). La liste grandit avec les projets : chaque nouveau client peut ouvrir un métier.

## 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 554 € par mois à la carte. Le pack les réunit à un prix plus bas pour pousser à prendre l'ensemble — et les prix ont été divisés par trois pour prendre le marché.

## OPTION 1 · ABONNEMENT

### STUDIO

**49 €** / MOIS

3 comptes · 3 sites clients

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

### AGENCE

**149 €** / MOIS

10 comptes · 25 sites clients

- Les 26 outils
- Boutique, Prospect et Studio 3D
- Espace client pour chaque client

### ENTREPRISE

**490 €** / MOIS

Comptes et sites illimités

- Les 26 outils
- Supervision et journal complets
- Assistance prioritaire

Chaque site client supplémentaire : 9 € / mois, hébergement compris. À la carte, outil par outil, à partir de 9 € / mois.

## OPTION 2 · VENTE À UNE GRANDE ENTREPRISE

### LICENCE COMPLÈTE

**155 k€**

+ 31 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

**1,08 M€ – 1,6 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.

**75 €**

REVENU MOYEN PAR ABONNÉ ET PAR MOIS

**80 %**

MARGE BRUTE SUR L'ABONNEMENT

**50 mois**

DURÉE DE VIE MOYENNE D'UN ABONNÉ

**893 €**

COÛT D'ACQUISITION D'UN ABONNÉ

**3 000 €**

MARGE GÉNÉRÉE SUR SA DURÉE DE VIE

**3,4 x**

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 (1 040 dans le scénario central), comme si l'équipe ne vendait rien d'autre.

**03**

### ACCÉLÉRÉ PAR LE SITE

Un client qui commande aussi son site paie d'emblée une prestation : 928 € en moyenne à notre grille actuelle, de quoi couvrir son acquisition dès le premier jour.

**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.

**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.

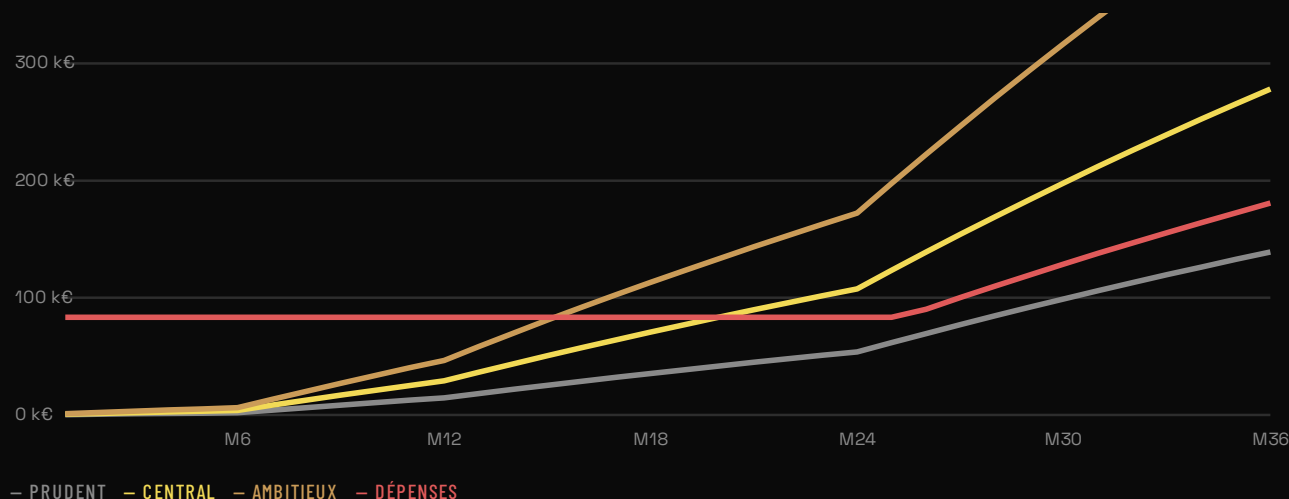
### HYPOTHÈSES

Revenu moyen : mélange des formules Studio (49 €), Agence (149 €) et Entreprise (490 €) et des sites clients hébergés (9 €). Marge brute : abonnement moins hébergement, IA et assistance. Résiliation de 2 % des abonnés par mois. Des prix bas, donc trois fois plus de clients à gagner qu'au tarif précédent : 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   | 130 k€        | 580 k€         | 1,59 M€        | mois 26                  | 1 860           |
| CENTRAL   | <b>260 k€</b> | <b>1,47 M€</b> | <b>3,03 M€</b> | <b>mois 17</b>           | <b>3 710</b>    |
| AMBITIEUX | 570 k€        | 2,02 M€        | 4,91 M€        | mois 13                  | 5 940           |

#### HYPOTHÈSES DU SCÉNARIO CENTRAL

Nouveaux abonnés par mois : 9 au lancement, 60 à partir du 7<sup>e</sup> mois, 105 à partir du 13<sup>e</sup>, 240 en année 3 · 75 € par mois par abonné · 2 % de résiliation par mois · 6 à 45 sites sur mesure par mois à 930 € en moyenne · trois licences grands comptes à 155 k€ 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. Les volumes sont trois fois ceux du plan précédent : c'est le pari des prix bas.

## 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.



|                                                                                                                                                                      |                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>ÉQUIPE COMMERCIALE</b>                                                                                                                                            | 612 k€<br>41 % |
| 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. |                |
| <b>MARKETING &amp; ACQUISITION</b>                                                                                                                                   | 320 k€<br>21 % |
| Publicité en ligne, salons, supports de démonstration, outils de vente et déplacements pour aller voir les clients.                                                  |                |
| <b>PRODUIT &amp; TECHNIQUE</b>                                                                                                                                       | 210 k€<br>14 % |
| Deux développeurs pour suivre la demande des nouveaux clients et maintenir les sites.                                                                                |                |
| <b>INFRASTRUCTURE &amp; IA</b>                                                                                                                                       | 110 k€<br>7 %  |
| Hébergement et IA dimensionnés pour des centaines de sites, sécurité et conformité.                                                                                  |                |
| <b>LOCAL &amp; SOUTIENS</b>                                                                                                                                          | 130 k€<br>9 %  |
| Bureau pour l'équipe, frais de recrutement, comptabilité, juridique, marque.                                                                                         |                |
| <b>ATELIER 3D &amp; RÉSERVE</b>                                                                                                                                      | 117 k€<br>8 %  |
| Le matériel de production des objets, et une marge de sécurité.                                                                                                      |                |

## 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 (1,08 M€ de coût de reconstruction), treize 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

**943**ABONNÉS ACTIFS AU 18<sup>e</sup> MOIS**850 k€**REVENUS RÉCURRENTS ANNUELS AU  
18<sup>e</sup> MOIS**Mois 17**

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](http://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](mailto:app@piks-l.com)

#### LE SITE

[www.piks-l.com](http://www.piks-l.com)



**ESSAYER LA DÉMO**  
[app.piks-l.com/demo](http://app.piks-l.com/demo)