FLIGHT PLAN
BOX INVEST

Transforme un actif sous-exploité en projet de self-stockage.

- DE L'IDÉE À L'OUVERTURE : LA MÉTHODE EN 4 ÉTAPES -

1. **VALIDER**
2. **MODÉLISER**
3. **FINANCER & CONSTRUIRE**
4. **OUVRIR & REMPLIR**



POUR COMMENCER

CE GUIDE EST FAIT POUR TOI SI...

Tu as peut-être déjà l'actif. Il te manque surtout la bonne méthode pour savoir s'il peut devenir rentable.

- Tu possèdes un terrain, un parking, un local commercial ou un bâtiment sous-utilisé.
- Tu souhaites investir dans un projet immobilier avec des revenus récurrents.
- Tu veux développer une activité de stockage sans multiplier les interventions quotidiennes.
- Tu préfères tester la demande et les chiffres avant de dépenser de l'argent.

La promesse de ce Flight Plan

Te donner une vision claire du self-stockage, de ses contraintes et des étapes à respecter pour passer d'une idée à un projet concret.

> **Pas de miracle, ni de rentabilité garantie : une méthode, des décisions et des chiffres à vérifier.**

DANS CE GUIDE

LE BRIEFING : comprendre le marché et ses perspectives.

LE PLAN DE VOL : découvrir les étapes de création.

LES INSTRUMENTS DE BORD : analyser les chiffres et la rentabilité.

LE DÉCOLLAGE : passer à l'action avec Box Invest.

TON ACTIF A PEUT-ÊTRE PLUS DE POTENTIEL QUE TU NE LE PENSES



Un terrain vide, un ancien commerce ou un bâtiment peu exploité ne sont pas forcément des charges à subir.

Ils peuvent parfois accueillir une activité qui répond à un besoin simple : disposer d'un espace supplémentaire, sécurisé et accessible, pour quelques semaines ou plusieurs années.
Mais attention : installer des portes et des cloisons ne suffit pas. Un bon projet se construit à partir d'une demande locale vérifiée, d'un budget cohérent et d'une exploitation bien pensée.

La vraie question

> **Ce n'est pas : « Combien de box puis-je créer ? »**
> **C'est : « Qui va les louer, à quel prix, et avec quelle marge ? »**

Dans les pages suivantes, je vais te montrer comment poser ces questions dans le bon ordre.

QUI SUIS-JE POUR TE PARLER DE ÇA ?

QUI SUIS-JE ?

- À 20 ans : Assureur Risque Pro et Industriel
- 23 ans : Conseiller et ensuite ingénieur patrimonial
- 27 ans : **Début de l'aventure entrepreneuriale :**

Reprise société de marketing 1er sur le département
avec une croissance de 30 salariés à 150 salariés.

- 28 ans : Création réseau de coiffure et esthétique à domicile
- 30 ans : Création d'un agence 360° de marketing

+ Création d'un magazine Automobile

- 33 ans : Création + Reprise de 4 pizzerias
- 34 ans : Création d'une chaîne de restaurants savoyards
- 40 ans : Revente du groupe (15 sociétés)
- 41 ans : Création logements atypiques et conciergerie

+ création d'un centre de self-stockage

- 43 ans : Revente conciergerie et logements atypiques
- 44 ans : **Ouverture de Box Invest**



SELF-STOCKAGE
DE QUOI PARLE-T-ON ?

Le self-stockage consiste à louer à un client un espace privatif de stockage, généralement pour une durée souple.



- **SELF-STOCKAGE**

Le client loue un box individuel. Selon l'installation, il peut accéder lui-même à ses affaires grâce à un code, un badge ou un dispositif de contrôle d'accès.



- **GARDE-MEUBLE TRADITIONNEL**

Le stockage et la manutention sont souvent davantage pris en charge par l'opérateur, souvent des déménageurs. L'accès aux affaires peut être plus encadré.



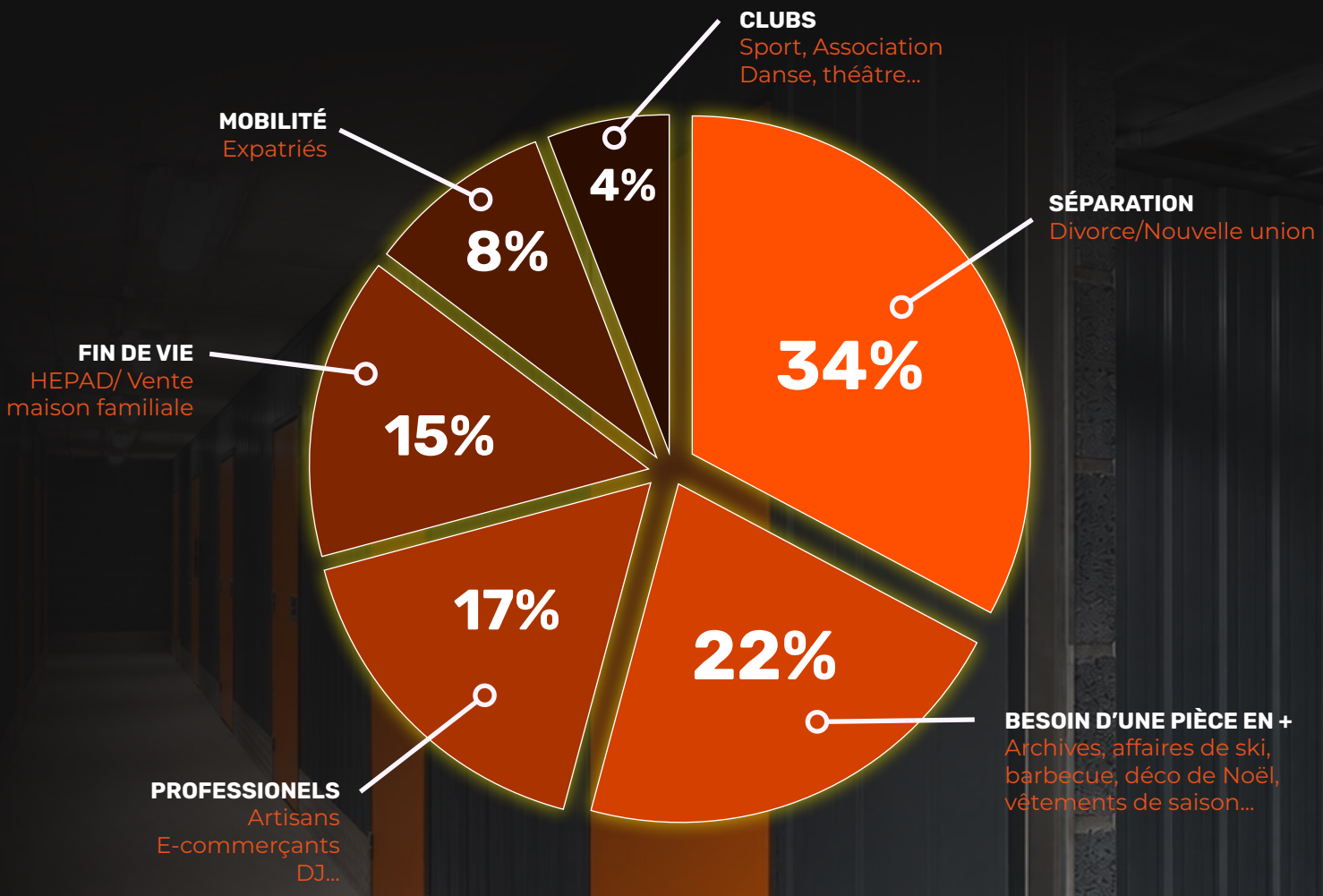
- **HIVERNAGE**

Il concerne notamment le stationnement ou la protection saisonnière de véhicules et d'équipements volumineux (camping-car, bateau, remorque, caravane...).

Trois usages différents. Le choix du modèle dépend de ton actif, de la demande et des contraintes locales.

POURQUOI LES GENS LOUENT UN BOX ?

Le self-stockage répond à des moments précis de la vie et de l'activité économique.



La demande locale compte plus que l'enthousiasme pour le concept.

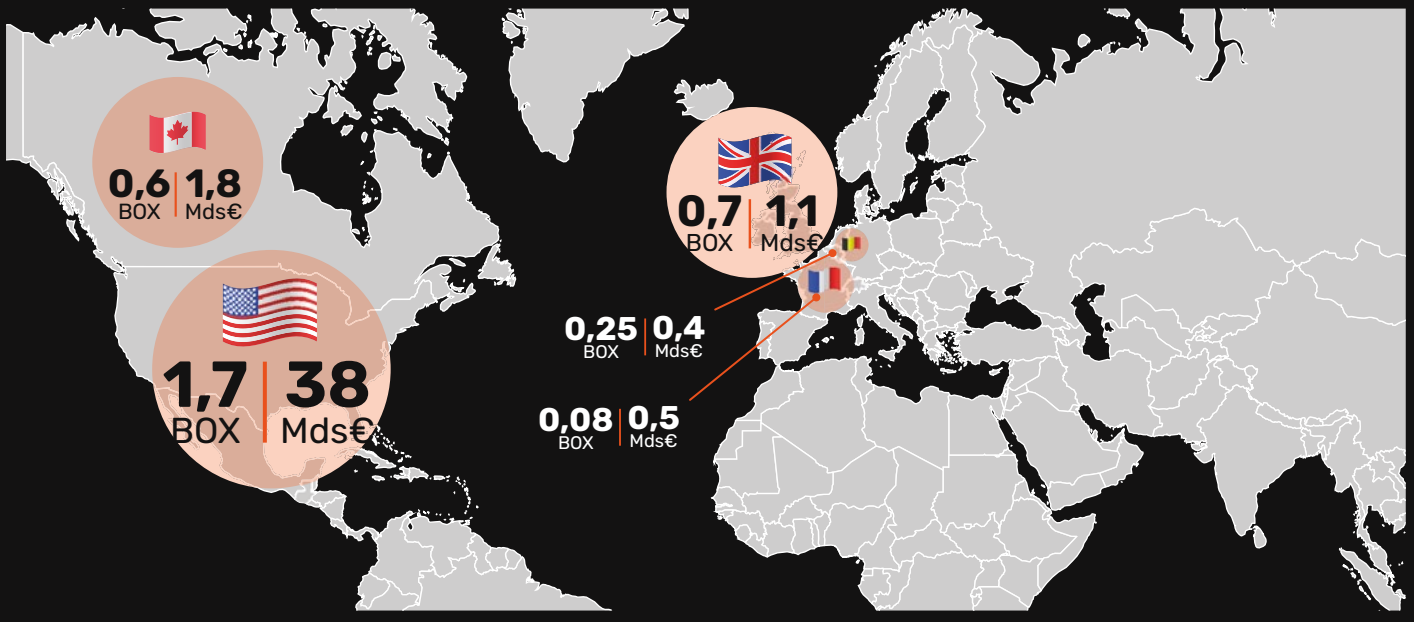
LE MARCHÉ FRANÇAIS EN CHIFFRES

Un marché né aux États-Unis dans les années 60, devenu mondial.

Né au Texas à la fin des années 1950, le self-stockage se structure en industrie dès 1975 (création de la Self Storage Association) et s'institutionnalise dans les années 1990 avec l'entrée en bourse des grands opérateurs américains (Public Storage, Extra Space) sous forme de REIT. La crise de 2008 valide définitivement sa résilience : les REIT de self-stockage surperforment l'immobilier pendant la récession.

Le concept se diffuse ensuite en Europe, Asie-Pacifique et Amérique latine selon un schéma invariable, grandes métropoles d'abord, villes moyennes ensuite. Le marché mondial dépasse aujourd'hui 55 milliards d'euros, dominé à ~70 % par les États-Unis, dont la maturité laisse la croissance aux marchés émergents, dont la France.

DENSITÉ DE STOCKAGE - NOMBRE DE BOX POUR 1 000 HABITANTS & VALEUR DU MARCHÉ (2025)



Source : données estimatives Selfstockage Consulting 2026 — 1 ménage américain sur 9 utilise actuellement un box de stockage.

CROISSANCE DU MARCHÉ

+18% par an

x15 à l'avenir

1 centre ~ 6 600 hab.

1 centre ~ 124 000 hab.

1 centre ~ 9 900 hab.

1 centre ~ 180 000 hab.

LE MARCHÉ FRANÇAIS EN CHIFFRES

Une industrie établie. Des opportunités à sélectionner.

2 129
CENTRES RECENSÉS
Location-GardeMeuble / CISS, 2025

~497 000
BOX RECENSÉS
Estimation française, 2025

2,69 M
M² DE STOCKAGE
FEDESSA / CBRE, 2025

01 - LA DEMANDE

5,9 millions de personnes ont emménagé en 2023 en France.
>> Un moteur potentiel de stockage, pas un nombre de clients.

80,2 % d'occupation moyenne des surfaces françaises étudiées.
>> Indicateur d'utilisation réelle de l'offre, variable selon les villes.

02 - L'OFFRE



294 €HT/M²/an Loyer moyen des surfaces occupées
>> Soit 24,50 €HT/m²/mois, moyenne nationale et non tarif cible local.

03 - PERSPECTIVES 2026-2031

FONCIER
Rareté et coûts à maîtriser

AUTOMATISATION
Accès et gestion à distance

MARCHÉS LOCAUX
Étudier offre et demande à 15 min

OPPPORTUNITÉ : développer une offre adaptée là où la demande locale est démontrée.

Sources : FEDESSA/CBRE (2025) ; Location-GardeMeuble/CISS (2025) ; INSEE (2025)

LES 4 GRANDS TYPES DE BOX

BOX INTÉRIEURS



Des espaces cloisonnés dans un bâtiment existant. Intéressants pour reconvertir un local adapté, sous réserve des accès et des exigences de sécurité.

BOX MÉTALLIQUES MODULAIRES



Des unités pouvant être déployées dans certains bâtiments ou sites. Le choix dépend de la résistance, de la ventilation et des contraintes d'usage.

BOX TYPE GARAGE



Des unités indépendantes accessibles directement, pratiques pour du matériel plus volumineux et certains professionnels.

BOX EN CONTAINERS MARITIMES



Des modules à installation relativement rapide sur un terrain approprié, à condition de vérifier les autorisations, l'accessibilité, l'humidité et la sécurité.

Il n'y a pas de « meilleur box » universel : il y a un format adapté à une demande et à un site.

5 PROFILS D'INVESTISSEURS

- Le propriétaire foncier : il possède un terrain ou un parking sous-exploité.
- Le propriétaire de local : il dispose d'un bâtiment, hangar ou commerce à reconvertir.
- L'investisseur immobilier : il cherche à comparer un autre modèle de revenus locatifs.
- L'entrepreneur en diversification : il veut ajouter une activité à son patrimoine professionnel.
- L'exploitant multi-sites : il souhaite dupliquer un modèle avec des processus maîtrisés.

Le bon point d'entrée dépend de trois facteurs : ton actif de départ, ta capacité d'investissement et le temps que tu peux consacrer au projet.

> **Tu n'as pas besoin d'être un professionnel du stockage.**
> **Tu as besoin d'un projet adapté à ta situation.**



TROIS PORTES D'ENTRÉE

COMMENT ENTRER DANS LE SELF-STOCKAGE ?

LOCATION / ACHAT

TERRAIN NU

VALORISER UN TERRAIN

Étudier la création d'un parc de containers ou d'unités indépendantes.

Points clés : règles d'urbanisme, sol, accès, visibilité et voisinage.

BÂTIMENT

RECONVERTIR UN BÂTIMENT

Transformer une surface existante en box intérieurs.

Points clés : hauteur, circulation, surface réellement louable, incendie et travaux.

BÂTIMENT + TERRAIN

ACQUÉRIR UN ACTIF DÉDIÉ

Chercher un terrain ou un local en fonction du marché et du budget.

Ici, la validation de la demande doit précéder la signature définitive.

D'autres configurations existent, notamment les partenariats ou la location d'un site. Ce sont les chiffres et les autorisations qui doivent guider le montage.

> **Le meilleur point de départ est souvent l'actif que tu peux sécuriser dans de bonnes conditions.**

LE LEVIER N° 1, C'EST LA ZONE

Le plus beau bâtiment du monde ne compensera pas durablement une demande insuffisante.

Les 5 questions à poser

- Qui habite ou travaille autour du site ?
- Quels concurrents existent et quels prix pratiquent-ils réellement ?
- Quels formats et quelles tailles semblent recherchés ?
- Le site est-il accessible, visible et rassurant pour le client ?
- Les contraintes réglementaires et techniques sont-elles compatibles avec le projet ?

Un concurrent proche n'est pas automatiquement un problème. Il peut confirmer l'existence d'une demande. Mais il faut comprendre son offre, sa capacité et ton positionnement possible.

> **Une zone ne se choisit jamais au feeling : elle se vérifie.**



LE FLIGHT PLAN BOX INVEST

De l'idée au premier client, chaque étape répond à une question décisive. L'objectif : avancer dans le bon ordre, avec des choix documentés avant d'engager ton capital.

1 VALIDER

Clarifier tes objectifs, définir la solution immobilière idéale et rechercher les bonnes opportunités foncières.

2 MODÉLISER

Cadrer les aménagements, définir les tailles et les prix des box, puis vérifier la rentabilité potentielle.

3 FINANCER & CONSTRUIRE

Monter un dossier finançable, couvrir les risques et organiser une réalisation avec les bons prestataires.

4 OUVRIR & REMPLIR

Automatiser le parcours client, préparer le site, communiquer et transformer le lancement en premières locations.

Une méthode progressive : une décision claire et des livrables concrets à la fin de chaque étape.

ÉTAPE 1

VALIDER

Partir de ton projet réel, définir la solution qui lui correspond, puis chercher un foncier adapté. Ne pas confondre opportunité et bonne opportunité.

VALIDER | MODÉLISER | FINANCER & CONSTRUIRE | OUVRIR & REMPLIR

01 DIAGNOSTIC

Faire le point sur ta situation : revenus recherchés, budget, contraintes, actifs disponibles et temps que tu veux consacrer à l'exploitation.

02 STRATÉGIE

Choisir la trajectoire cohérente avec tes objectifs : achat ou location, terrain ou bâtiment, format de stockage et niveau d'implication.

03 AVATAR

Décrire la solution immobilière idéale issue de ta stratégie : secteur, surface, budget, accès, visibilité et contraintes incontournables.

04 RECHERCHE FONCIÈRE

Prospecter et comparer cinq opportunités réelles : emplacement, prix, accès, urbanisme, travaux estimés et potentiel d'exploitation.

CE QUE TU OBTIENS

Une stratégie confirmée, un avatar foncier précis et une sélection d'opportunités comparables.



TON ACTION :
définis ton avatar, puis classe cinq terrains ou locaux avec les mêmes critères.

ÉTAPE 2

MODÉLISER

Transformer une opportunité validée en un modèle concret : des box adaptés, des prix cohérents et des chiffres qui tiennent.

VALIDER | **MODÉLISER** | FINANCER & CONSTRUIRE | OUVRIR & REMPLIR

CAHIER DES CHARGES 01

Formaliser les besoins du futur site : accès, circulation, sécurité, implantation, équipements et exigences d'exploitation.

TRAVAUX 02

Identifier les aménagements à réaliser, demander les premiers chiffrages et intégrer les postes techniques et les imprévus.

PRICING & SIZING 03

Définir le mix et les tailles de box selon la demande, puis construire les tarifs grâce à un benchmark de trois concurrents pertinents.

RENTABILITÉ 04

Tester surface louable, revenus, charges et montée en occupation. Comparer plusieurs scénarios et décider : GO, GO sous conditions ou NO GO.

CE QUE TU OBTIENS

Un plan de box, une grille de prix et une première rentabilité argumentée avant le business plan détaillé.



TON ACTION :
confronte ton mix et tes prix à la demande locale et teste trois scénarios.

ÉTAPE 3

FINANCER & CONSTRUIRE

Transformer le projet modélisé en dossier solide, sécuriser ses moyens et coordonner sa réalisation jusqu'à un site conforme et exploitable.

VALIDER | MODÉLISER | **FINANCER & CONSTRUIRE** | OUVRIR & REMPLIR

01 BUSINESS PLAN

Présenter marché, positionnement, investissement, trésorerie, scénarios de revenus, risques et étapes de développement.

02 FINANCEMENT & ASSURANCES

Comparer au moins deux montages : apport, crédit ou crédit-bail, mensualités et trésorerie. Identifier les couvertures d'assurance adaptées.

03 RÉTRO-PLANNING TRAVAUX

Remonter depuis la date d'ouverture visée : autorisations, commandes, livraisons, interventions, contrôles et marge de sécurité.

04 PRESTATAIRES

Sélectionner entreprises et fournisseurs sur leurs compétences, références et devis comparables. Préciser les missions, exigences et critères de réception.

CE QUE TU OBTIENS

Un financement structuré, des risques encadrés et une exécution coordonnée avec des intervenants identifiés.



TON ACTION :
confronte deux solutions de financement, puis valide intervenants et jalons clés.

ÉTAPE 4

OUVRIR & REMPLIR

Passer d'un site prêt à louer à un centre qui accueille ses premiers clients, génère des demandes et construit son taux d'occupation.

VALIDER | MODÉLISER | FINANCER & CONSTRUIRE | **OUVRIR & REMPLIR**

AUTOMATISATION 01

Mettre en place le parcours client : réservation, contrat, paiement, facturation, contrôle d'accès, relances et gestion des incidents.

PRÉPARATION OUVERTURE 02

Vérifier propreté, sécurité, accès, équipements, signalétique, procédures et parcours de location. Tester le site avant l'accueil.

MARKETING & COMMUNICATION 03

Activer la visibilité : site internet, référencement local, fiche établissement, panneaux, contenus et campagnes de pré-ouverture.

LANCEMENT & OUVERTURE 04

Ouvrir au public, activer l'offre de lancement, traiter les demandes, convertir les visites et suivre réservations et occupation.

CE QUE TU OBTIENS

Un centre opérationnel, visible et prêt à convertir ses premières demandes en locations durables.



TON ACTION : vérifie ta checklist d'ouverture et mesure chaque semaine demandes, ventes et occupation.

NE CONFONDS PAS CHIFFRE D'AFFAIRES ET REVENU NET

Un prévisionnel de self-stockage doit résister à trois questions : combien je facture, combien j'encaisse et combien il me reste réellement ?

La formule de départ

CA mensuel théorique = nombre de box × tarif mensuel × taux d'occupation.

Puis, retire les charges pertinentes

Loyer ou remboursement de financement, assurance, énergie, logiciels, entretien, sécurité, commercialisation, frais de paiement, impayés, taxes et éventuels frais de personnel.
Il faut aussi prévoir des coûts d'installation, une réserve pour les travaux et une montée en occupation qui peut prendre du temps.

Teste plusieurs scénarios

Un scénario prudent, un scénario central et un scénario favorable. Si l'activité ne fonctionne que lorsque tous les box sont loués immédiatement, le projet mérite d'être revu.

Les pages suivantes présentent des calculs illustratifs, pas des résultats nets garantis.

SIMULATION A

MATHIEU - POITIERS
PARC DE CONTAINERS

Hypothèse : location d'un terrain de 1 000 m² et implantation de 50 containers.



- Loyer mensuel du terrain : **900 €.**
- Financement containers et travaux : **150 000 €** sur 7 ans, échéance indicative de **2 414 €/mois**.
- Tarif retenu : **180 €** par container et par mois.
- Charges mensuelles listées : **3 814 €**, financement et loyer inclus.

Ce que donnent les calculs

À 60 % d'occupation (30 unités) : 5 400 € de CA, soit 1 586 € après les charges listées.
À 80 % (40 unités) : 7 200 € de CA, soit 3 386 € après les charges listées.
À 100 % (50 unités) : 9 000 € de CA, soit 5 186 € après les charges listées.

> **3 386 €/mois à 80 % : solde illustratif après charges listées, et NON bénéfice net.**

Taxes, entretien, acquisition clients, réserves, fiscalité et autres dépenses peuvent modifier le résultat.

SIMULATION B

PAUL - LE MANS
BÂTIMENT CONVERTI EN BOX

Hypothèse : acquisition d'un bâtiment de 300 m² et création envisagée de 60 box.



- Achat du local : **200 000 €**
- Travaux sécurité/incendie : **30 000 €**
- Aménagement : **50 000 €**
- Budget des trois postes : **280 000 €** hors autres frais.
- Financement envisagé : **270 000 €**, échéance indicative de **1 656 €/mois.**
- Loyer par box retenu pour cette simulation : **150 €/mois.**

À 80 % d'occupation

48 box loués × 150 € = **7 200 € de chiffre d'affaires mensuel.** Les charges mensuelles listées dans le dossier totalisent 2 106 €, remboursement compris : le solde intermédiaire est donc de 5 094 €.

> **5 094 €/mois après charges listées :**
> **ni bénéfice net, ni trésorerie disponible garantie.**

Le budget 280 000 € et le financement 270 000 € ne sont pas identiques ; frais d'acquisition, apport, taxes, entretien et autres charges restent à compléter.

CE QUI FAIT VRAIMENT LA DIFFÉRENCE

Deux projets avec le même nombre de box peuvent produire des résultats très différents.

Les six variables décisives

- Le prix réellement accepté par les clients.
- Le temps nécessaire pour atteindre une occupation stable.
- Le coût total de l'actif, des travaux et du financement.
- Les dépenses récurrentes et les incidents d'exploitation.
- La capacité à générer des demandes commerciales qualifiées.
- La facilité à garder les clients satisfaits et à limiter les départs.

Même avec un bon taux d'occupation, une dette trop lourde ou des coûts sous-estimés peuvent fragiliser un site. À l'inverse, un modèle simple et une bonne maîtrise des charges donnent plus de marge de manœuvre.

> **Investir, ce n'est pas rêver d'un chiffre d'affaires. C'est piloter un équilibre.**



LES 4 ERREURS QUE JE VOIS LE PLUS

01 Attendre le projet parfait

Chercher indéfiniment le bâtiment idéal sans vérifier les opportunités disponibles. Mieux vaut des critères clairs qu'une attente sans fin.

02 Choisir une zone au feeling

Penser que « ça marchera ici » sans analyser les concurrents, les prix, les besoins et les contraintes.

03 Sous-estimer les coûts

Oublier la sécurité, l'accès, les taxes, l'entretien, l'acquisition client ou les imprévus dans le montage.

04 Vouloir tout faire seul

Avancer sans regard technique, commercial ou financier extérieur, alors qu'une erreur en amont peut coûter cher.

> **Le risque le plus cher est souvent celui qu'on n'a pas identifié assez tôt.**

L'EXPÉRIENCE TERRAIN CHANGE LA LECTURE DU PROJET

Quand tu regardes ton bâtiment, tu vois des murs, des mètres carrés et un prix d'achat. Moi, je commence par regarder la demande, le parcours client et les chiffres.

Un local peut sembler parfait mais nécessiter des travaux disproportionnés. Un terrain banal peut présenter un intérêt si son emplacement, son accès et son coût correspondent au marché.

C'est pourquoi un bon diagnostic s'intéresse à ce qui n'est pas immédiatement visible : réglementation, prix local, occupation prévisible, coûts cachés et capacité réelle à automatiser.

Le but d'un regard extérieur

Te permettre de prendre une décision mieux informée : investir, retravailler le modèle... ou renoncer lorsque les conditions ne sont pas réunies.

> **Dire « non » à un mauvais projet fait aussi partie d'une bonne méthode.**





Les projets qui réussissent ne réussissent pas par chance : ils réussissent parce que leurs porteurs avaient les bonnes informations au bon moment.

Miguel Da Silva

TON PLAN D'ACTION SUR 7 JOURS

- JOUR 1 - Identifie l'actif : adresse, nature, surface et disponibilité.
- JOUR 2 - Liste trois concurrents dans la zone et leurs tarifs publics.
- JOUR 3 - Repère les tailles de box et services proposés.
- JOUR 4 - Vérifie les premiers points bloquants : accès, destination du site et sécurité.
- JOUR 5 - Estime un nombre de box réaliste et une fourchette de prix.
- JOUR 6 - Établis trois scénarios d'occupation et tes charges.
- JOUR 7 - Décide de la prochaine étude à mener ou du professionnel à consulter.

Tu n'auras pas toutes les réponses au bout de sept jours. En revanche, tu sauras quelles informations manquent pour avancer sérieusement.

> **Un projet devient concret quand tu remplaces les suppositions par des données.**

ET SI ON ÉTUDIAIT TON PROJET ENSEMBLE ?

Tu disposes d'un terrain, d'un local ou d'une idée d'investissement ? On peut commencer par vérifier si elle mérite d'aller plus loin.

Pendant un appel découverte de 30 minutes

- Nous faisons le point sur ton actif ou ton objectif d'investissement.
- Nous identifions les principales hypothèses de marché à vérifier.
- Nous examinons les premiers freins techniques et financiers.
- Je t'explique, si c'est pertinent, les étapes possibles d'un accompagnement.

Cet échange est sans engagement. S'il manque des informations ou si je pense que le projet n'est pas adapté, je te le dirai.



JE RÉSERVE MON APPEL

TON ACTIF A ASSEZ DORMI. **IL EST TEMPS QU'IL TRAVAILLE POUR TOI.**

Miguel Da Silva