

Le présent dossier est le dossier guide de votre projet. Il doit vous accompagner jusqu'à la problématique du financement.

La première étape pour le dirigeant de l'entreprise consiste à bâtir le dossier qu'il va soumettre à ses banquiers et aux autres partenaires privés et publics. Il va présenter son entreprise, sa stratégie de développement et les ressources qu'il doit mobiliser pour répondre à ses objectifs de croissance.

Les partenaires de l'Ouest Hérault l'accompagnent dans le montage de son Business Plan sur ce modèle commun, dans le cadre de rencontres régulières avec un conseiller référent désigné dans une des structures, qui fera le relais pour l'ensemble du réseau.

Les partenaires financiers ont généralement une attitude particulièrement réservée envers les entreprises qui ne présentent pas les garanties d'une stratégie de développement bien structurée (...). Pour espérer les convaincre, qui n'a pas pour vocation à prendre des risques à votre place, il faudra :

- avoir un bon dossier (complet, précis, concis, clair, soigné et vendeur),*
- être crédible en maîtrisant toutes les notions du dossier, bien sûr votre métier (ou votre offre) mais également les différents concepts de la partie financière (savoir ce qu'est un compte de résultat, un plan de financement, un plan de trésorerie, etc...), juridique...*

Nous attendons votre meilleure contribution au montage de votre projet d'entreprise... afin de pouvoir vous accompagner dans les meilleures conditions et vous donner les plus grandes chances de réussite..

DOSSIER DE PRESENTATION D'UN PROJET DE DEVELOPPEMENT D'ENTREPRISE

S.A.R.L.

Porteur de projet : Monsieur ou Madame

Si possible, insérer photo ou logo de l'entreprise

« Mois » 2006

SOMMAIRE DU DOSSIER

Ne rien écrire dans le sommaire car il s'actualise automatiquement en appuyant sur la touche F9 de votre clavier.

PLAN D'AFFAIRES SYNTHETISE 3

1.1. HOMMES ET PROJET	3
1.1.1. PRESENTATION DU CHEF D'ENTREPRISE.....	3
1.1.2. PRESENTATION DE LA SOCIETE	4
1.2. SYNTHESE DU PROJET DE DEVELOPPEMENT	5

PLAN D'AFFAIRES DEVELOPPE 6

2.1. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE	6
2.1.1. PRODUITS ET SERVICES COMMERCIALISES	6
2.1.1.1. DESCRIPTION DE LA PRODUCTION ET/OU DU NEGOCE	6
2.1.1.2. CHIFFRAGE DE LA PRODUCTION	7
2.1.2. FOURNISSEURS ET LES SOUS-TRAITANTS.....	8
2.2. PRESENTATION DU PROJET DE DEVELOPPEMENT.....	10
2.2.1. OBJECTIFS ET AVENIR	10
2.2.2. MARCHE POTENTIEL.....	10
2.2.3. CLIENTS POTENTIELS	12
2.2.4. CONCURRENCE IDENTIFIEE SUR LA ZONE D'INFLUENCE	14
2.2.5. POLITIQUE MARKETING ET POSITIONNEMENT CONCURRENTIEL	15
2.2.6. MOYENS HUMAINS.....	16
2.2.7. MOYENS IMMOBILIERS.....	17
2.2.8. MOYENS MOBILIERS	18
2.2.9. FORCES ENVIRONNEMENTALES	20
2.2.9.1. POLITIQUE COMPTABLE ET SOCIALE	20
2.2.9.2. PARTENARIATS BANCAIRES ET FINANCIERS	20
2.2.9.3. ASSURANCES.....	21
2.2.9.4. ORGANISMES CONSULAIRES, COLLECTIFS, ASSOCIATIFS, PUBLICS ET AUTRES.....	21

PLAN D'AFFAIRES CHIFFRE 22

1. Saisie des données.....	22
1. Consultation des données.....	37
1. Impression des données.....	5

ANNEXES..... 6

Préambule : ce « dossier guide » consiste à accompagner l'entreprise dans son projet de développement, notamment dans l'établissement des comptes prévisionnels, sur la base d'hypothèses fournies par ce dernier. Il ne comporte donc pas l'expression d'une assurance.

PRESENTATION GENERALE DU PROJET

Cette présentation est laissée à l'entière initiative de l'entreprise.
Ce dernier présente son projet globalement mais sans oublier de s'y inscrire personnellement. Cette page de présentation peut également s'assimiler à une lettre de motivation d'embauche pour une candidature spontanée.

Le chef d'entreprise,
Monsieur ou Madame

.....

Plan d'affaires synthétisé

1.1. Hommes et projet

1.1.1. Présentation du chef d'entreprise

Nous présentons les associés (personnes physiques) de la société.
Etat civil du dirigeant de l'entreprise. Prenez tous les espaces nécessaires pour fournir des renseignements complets.

NOM Prénom :

Date et lieu de naissance :

Domicile :

Tél. : 04 67 Port. : 06 Fax : 04 67

E-mail : @

Situation familiale :

Régime matrimonial (si marié(e)) :

Nombre de personnes à charge : (préciser l'âge des enfants : « 2 enfants de 3 et 5 ans par exemple »)

Statut du conjoint : (Quel est son statut professionnel)

Référent: (chargé du suivi du dossier dans le cadre de la convention)

Formation : (précisez les années, les écoles et les lieux, du plus récent au plus ancien)

Expériences professionnelles : (précisez les années, les entreprises et les lieux, du plus récent au plus ancien)

S'il y a un associé demandeur de prêt, il faut utiliser la même grille de renseignement 1.1.1.

Associé(e) N°2

.....X.....

Associé(e) N°3

.....X.....

Associé(e) N°4

.....X.....

ORGANIGRAMME ACTUEL DE LA SOCIETE

1.1.2. Présentation de la société

Nous présentons la société (personne morale).

Raison sociale :

Nom commercial :

Siège social :

Intercommunalité et spécificité du territoire :

Objet social : (synthèse)

Code APE : (il permet parfois de s'appuyer sur des données chiffrées d'entreprises similaires, ce qui est judicieux pour éviter de démarrer sur des hypothèses aléatoires ou trop arbitraires (de marge par exemple).

Forme juridique :

Régime fiscal :

Montant du capital : EUR « entièrement libéré »

Nature du capital : (numéraire / nature / industrie)

Origine et répartition du capital : (parmi les associés avec les noms, les montants et les parts. Exemple : Mr Paul détiendra 65 % et Mr Jean 35 %)

-Monsieur apporte EUR et détiendra %

-Madame apporte EUR et détiendra %

-Mademoiselle apporte EUR et détiendra %

Comptes courants d'associés : les apports des associés peuvent également être faits dans leur compte courant d'associé. Si c'est le cas, dire qui, combien et quand ?

Gérance (ou présidence) :

Tél. : 04 67 Fax : 04 67

E-mail : @

Site WEB : Est-il prévu ? Existe-t-il déjà et si oui, quelle adresse ?

RCS :

Banque(s) de l'entreprise : (recherche possible) Agence :

Expert comptable : (recherche possible)

Litiges en cours : (si société déjà créée)

Aides sollicitées, prévues, et obtenues ou non :

Type d'aide / Organisme	Objet de l'aide	Montant de l'aide	Etat d'avancement
		EUR	
		EUR	

1.2. Synthèse du projet de développement

Il s'agit de la présentation générale (ou synthétique) du projet. Nous détaillons plus après...

➤ **Activité principale actuelle de l'entreprise :** (Que vend la société ? Quelles sont ses principales sources de chiffre d'affaires ?)

➤ **Caractéristiques essentielles du marché actuel :** (Le marché sur lequel se positionne la société se porte comment ?)

➤ **Historique de l'entreprise :** (Décrivez les étapes clés de votre entreprise, depuis le lancement de l'affaire jusqu'à présent.)

➤ **Stratégie de développement de l'entreprise :** (Contexte, enjeux, objectifs de croissance, projets à lancer pour atteindre ces objectifs)

➤ **Moyens mis en place pour assurer un bon démarrage du projet :** (qu'est-ce que vous avez fait, que mettez vous en place pour que l'entreprise démarre avec une activité suffisante à la réalisation des objectifs ?)

➤ **Principaux atouts de la réussite :** (quels sont ces atouts selon vous ?)

➤ **Ecueils à éviter :** (qu'est-ce qu'il ne faut pas faire selon vous ?)

➤ **Eléments financiers prévus pour les échéances données :** Ce tableau se renseigne souvent lorsque l'étude est finalisée avec le chargé de mission et l'expert-comptable de la société.

Périodes	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année
Fonds propres	EUR	EUR	EUR
Financements extérieurs	EUR	EUR	EUR
B.F.R.	EUR	EUR	EUR
Investissements	EUR	EUR	EUR
C.A.	EUR	EUR	EUR
Résultat courant	EUR	EUR	EUR
Emplois créés (EQTP)			

Remarque : (éventuelle)

➤ **Montant du financement recherché et modalités de remboursement :**

☞ Apports: EUR (un apport est « obligatoire »)

☞ Emprunt bancaire deEUR

☞ « Autre ressource » :EUR

Plan d'affaires développé

2.1. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

2.1.1. Produits et services commercialisés

2.1.1.1. Description de la production et/ou du négoce

➤ **Chiffre d'affaires par services et/ou produits commercialisés :**

Explicitez point par point vos différentes sources de chiffre d'affaires (par famille).



➤ **Caractéristiques techniques du chiffre d'affaires :**

Explicitez l'aspect technique des sources de chiffre d'affaires décrites ci-dessus : pour le négoce, on présente les caractéristiques de la marchandise ; pour la production, on présente le processus de production ; pour les services, on présente le contenu de la prestation.



➤ **Attrait et cohérence de l'offre de la société :**

(Qu'est-ce qui fait que ce que vous proposez attire des clients ? Quel est l'attrait de votre offre ? Exemple : produit ou service innovant, absence d'offre, marché naissant, prix concurrentiels...)

➤ Risque d'obsolescence et facteurs susceptibles de freiner l'offre de la société :
 (Qu'est ce qui pourrait du jour au lendemain rendre votre offre dépassée ?
 Eventuellement, avez-vous d'autres produits à offrir ou y pensez-vous ?)

2.1.1.2. Chiffrage de la production

➤ Répartition du chiffre d'affaires :

On devrait en principe retrouver ci-dessous les différentes sources de chiffre d'affaires décrites plus haut et leur montant HT !

CA différencié	N-2		N-1		N	
	mtt HT	%	mtt HT	%	mtt HT	%
↺	EUR	%	EUR	%	EUR	%
↺	EUR	%	EUR	%	EUR	%
↺	EUR	%	EUR	%	EUR	%
↺	EUR	%	EUR	%	EUR	%
↺	EUR	%	EUR	%	EUR	%
Total	EUR	100 %	EUR	100 %	EUR	100 %

Remarque : (éventuelle)

➤ Méthode de détermination du prix et de la marge :

Pourquoi vous vendez à tel ou tel prix et sur quels éléments vous vous appuyez pour préparer votre marge (prix de vente (100%) - prix d'achat (X % du prix de vente) = marge commerciale ou de production (X % du prix de vente)).

↺ Marge brute : %

2.1.2. Fournisseurs et les sous-traitants

Nous parlons principalement des fournisseurs qui entrent dans le calcul de la marge commerciale ou de production. Ceux qui sont donc directement liés au chiffre d'affaires que fera la société. On ne parle pas ici des frais généraux.

➤ **Objectifs poursuivis dans le cadre de votre politique d'achat :**

(Qu'est ce que vous attendez De vos fournisseurs ? Pourquoi la société a fait appel à tel ou tel fournisseur ?

➤ **Les principaux fournisseurs :**

Raison sociale	Localisation	Achats réalisés	Principales caractéristiques du fournisseur	Conditions négociées	Est-il remplaçable facilement ?

➤ **Principal fournisseur et conditions particulières octroyées à la société :**

Notamment les délais de paiement.

➤ **Vos fournisseurs :** (Quels sont les fournisseurs déjà rencontrés avec qui a été évoqué votre projet de développement?)

2.1.2. Bis. Sous-traitants de production

S'il n'y en a pas, passez...

➤ Objectifs poursuivis :

➤ Type de travaux sous-traités :

➤ Les principaux :

Raison sociale	Localisation	Achats réalisés	Principales caractéristiques du fournisseur	Conditions négociées	Est-il remplaçable facilement ?

➤ Conditions particulières octroyées à la société :

➤ Part de la sous-traitance dans la production : Combien de % du chiffre d'affaires prévisionnel ?

➤ Vos sous-traitants : (Quels sont les sous-traitants déjà rencontrés avec qui a été évoqué votre projet de développement?)

2.2. PRESENTATION DU PROJET DE DEVELOPPEMENT

2.2.1. Objectifs et avenir

➤ Dimensions actuelles et futures à plus ou moins long terme (à 3, 5 et 10 ans)
Quel profil entrepreneurial ? Comment imaginez-vous la société à plus ou moins long terme, les moyens mis en œuvre pour réaliser les objectifs, les évolutions souhaités et prévues...

2.2.2. Marché potentiel

➤ Description de l'étude préalable au projet et son étude de marché :
Décrivez quelles ont été vos démarches pour réaliser votre étude de marché. Qu'avez-vous fait ? Qui avez-vous rencontré ? Où avez-vous cherché ?

↪ Sources : (sur quels éléments vous vous appuyez pour énoncer certains chiffres ou certaines données : l'INSEE, une revue, un site Internet, une enquête, votre seule connaissance du secteur...)

➤ Nature et état du marché : (Le marché visé par la société se présente et se porte comment ?)

➤ Chiffres clés : (Quels chiffres jugez-vous opportun de présenter pour votre projet ?)

➤ Importance et évolution prévisible du marché : (C'est un marché important en opposition à ce qu'on appelle marché de « niche », il est voué à se développer ou au contraire à stagner ? Comment voyez-vous cela ?)

➤ Étendue géographique du marché pour la société : (La société vendra sa production sur quel territoire ?)

➤ Estimation de la part de marché visée par la société :

Si la société est une nouvelle entrante sur ce marché, quelle est son ambition de prise de position (ou « sa part de gâteau ») ?

haute moyenne basse

Remarque : (éventuellement, c'est mieux d'expliciter...)

➤ Réglementations particulières sur ce marché : (Quelles sont les différentes contraintes réglementaires ou légales ?)

➤ Principaux segments de marché visés par la société : (Dans ce marché décrit plus avant, vous visez quoi ?)

➤ Besoins principaux, budgets, habitudes de fonctionnement des clients visés : (Avant que votre projet soit développé, qu'avez-vous identifié comme modes de fonctionnement ou habitude des clients... Comment font-ils actuellement ? Que dépensent-ils ?...)

➤ Saisonnalité du marché : (Quels sont les mois creux et les mois forts : les pics d'activité ?)

Le tableau ci-dessous est nécessaire pour établir le plan financier court terme : la trésorerie. Au-delà du financement moyen terme (les emprunts visant à financer les investissements de l'entreprise), la société devra-t-elle solliciter le banquier pour financer le cycle d'exploitation (autorisation de découvert, escompte de traites...).

Année	Janv.	Fév.	Mars	Avr.	Mai	Juin	Juill.	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
100 %	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%

Remarque : (éventuelle).....

2.2.3. Clients potentiels

Ils doivent faire l'objet de toutes les attentions...

➤ Répartition en pourcentage du marché :

Dans le tableau ci-dessous, vous créez vos différentes catégories de clients.

Exemple : Entreprises de production ; Grossistes négociant ; Administrations ; Collectivités locales ; Particuliers

Catégories de clients de l'entreprise			
	%		%
	%		%
	%		%

Remarque : (éventuellement)

➤ Typologie commentée de la clientèle :

Vous reprenez les catégories inscrites dans le tableau et en faite la description ci-dessous.

↺ Catégorie N°1 :

↺ Catégorie N°2 :

↺ Catégorie N°3 :

↺ Catégorie N°4 :

↺ Catégorie N°5 :

↺ Catégorie N°6 :

➤ Clients potentiels déjà sollicités :

Qui avez-vous déjà prospecté ? Quelles entreprises sont prêtes à confier du chiffre d'affaires à la société ?

➤ Réactions de ces prospects et engagements :

Existent-ils des « engagements » : lettres d'intention, d'engagement, de parrainage... Si oui, de qui (+ à mettre en annexe).

➤ Facteurs principaux conduisant à rendre le client « captif » : (que va faire la société pour fidéliser ses clients ?)

➤ Délais de règlement : « » jours
 Qu'avez-vous prévu ou déjà négocié ?

Remarque : (éventuelle)

➤ Mode de règlement consenti :
 Moyens de paiement : chèques, traites...

➤ Volume global du crédit envisagé :
 Ne pas renseigner cette rubrique tant que le projet financier n'est pas finalisé.

➤ Méthode de suivi des comptes clients : (comment ce sera fait ? Par qui ?...)

➤ Répartition du chiffre d'affaires :
 On devrait en principe retrouver ci-dessous les différentes sources de chiffre d'affaires décrites plus haut et leur montant HT !

CA différencié	N + 1		N+ 2		N+ 3	
	mtt HT	%	mtt HT	%	mtt HT	%
↺	EUR	%	EUR	%	EUR	%
↺	EUR	%	EUR	%	EUR	%
↺	EUR	%	EUR	%	EUR	%
↺	EUR	%	EUR	%	EUR	%
↺	EUR	%	EUR	%	EUR	%
Total	EUR	100 %	EUR	100 %	EUR	100 %

Remarque : (éventuelle)

➤ Justification et cohérence du chiffre d'affaires prévisionnel : Comment avez-vous développer les chiffres prévisionnels ci-dessus ? Selon quel cadre de cohérence ?

2.2.4. Concurrence identifiée sur la zone d'influence

- Les principaux concurrents et leurs principales caractéristiques :

Raison sociale	Localisation	Principales caractéristiques des concurrents (son ancienneté, son personnel, son chiffre d'affaires, son capital ou fonds propres, sa zone de chalandise, etc...)

Remarque : (éventuelle)

- ↳ Les concurrents plus « petits » ou « indirects » :

Remarque : (éventuelle)

- Avantages et faiblesses du projet par rapport à la concurrence :

↳ Avantages :

↳ Faiblesses :

- Rythme d'apparition et de disparition des « concurrents » dans cette zone : (Sur le marché visé, avez-vous constaté quelques cessations d'activité et si oui lesquelles, au contraire avez-vous constaté des nouveaux entrants ?)

- Derniers concurrents installés et réalisations principales : Parmi eux, quel projet significatif pouvons-nous citer...

- Capacités de l'entreprise à faire face à la concurrence : Est-ce que toutes les compétences sont réunies dans le nouveau projet afin de faire face aux entreprises qui sont déjà en place (aspects techniques, commerciaux, etc....)

2.2.5. Politique marketing et positionnement concurrentiel

➤ **Opportunité de faire de la publicité :** est-il nécessaire de faire de la publicité pour faire connaître l'entreprise ?

➤ **Techniques envisagées :**

Qu'allez-vous faire : publicité directe ; mailing ; médias ; foires et expositions ; visites ; bouche à oreille ; etc...

➤ **Originalité principale de la démarche marketing :**

Est-ce qu'il a été imaginé un moyen original ou innovant afin de faire connaître l'entreprise ?

➤ **Spécialisation de l'entreprise et positionnement par rapport la concurrence :**

Qu'est-ce qui distingue cette entreprise des autres ?

➤ **Budget prévisionnel :** « » EUR

Remarque : il faut que le budget prévisionnel corresponde aux actions prévues plus avant...

2.2.6. Moyens humains

➤ Rôle « opérationnel » du (ou des) porteur(s) de projet dans l'organisation :

Qui a été désigné comme responsable de projet ? Quelles seront ses missions ?

➤ Prévisions d'embauche du personnel et calendrier :

Au démarrage et sur les trois premières années, combien d'embauches sont à prévoir ?

➤ Répartition des postes et des tâches (organigramme) :

Décrivez les profils recherchés dans le tableau ci-dessous

Désignation	Nombre	Profil recherché	Salaire brut mensuel	Si contrat aidé, modalité de l'aide	Date d'entrée (en nb de mois depuis le démarrage)
Administratif et comptabilité					
Commercial					
Production					
Autres					
TOTAL					

➤ Recrutement des salariés :

Comment comptez-vous vous y prendre pour recruter le(s) bon(s) candidat(s) ?

➤ Etat d'avancement des embauches :

Où en êtes-vous dans la recherche de salariés ?

Remarque : (éventuelle)

➤ Convention collective éventuellement applicable :

Avez-vous appréhendé la question qui peut avoir une grande importance dans le projet ?

2.2.7. Moyens immobiliers

➤ Descriptions des locaux nécessaires :

Décrivez les locaux nécessaires à l'installation de l'entreprise : localisation, type, surface, installations nécessaires, mises aux normes obligatoires...

➤ Moyens d'acquisition :

Comment la société va-t-elle se lier à son immobilier : location ; crédit bail ; achat ; apport ; construction ; disposition gratuite ; autre.

↳ Etat d'avancement : (Où en sont les démarches ? Projet de bail et autre...)

Si projet de construction : Date d'obtention du P.C. , Etat d'avancement desancements des consultations de prestataires , Date de déclaration d'ouverture de chantier , Echancier et date de fin prévu des travaux.

➤ Financement de l'immobilier : Combien coûte l'immobilier de la société ?

Si projet de construction : Plan de financement du programme immobilier

➤ Immobilisations incorporelles (*brevets, marques, licences, fonds de commerce, droit au bail...*)

Est-ce que la société va acquérir des immobilisations incorporelles et si oui, lesquelles ?

↪ Etat d'avancement :

Où en est la société dans cette démarche ? (ex : dépôt de marque à l'Institut National de la Propriété Intellectuelle, droit au bail...)

↪ Financement des investissements incorporels :

Comment comptez-vous financer ces investissements incorporels ?

2.2.9. Forces environnementales

2.2.9.1. Politique comptable et sociale

➤ **Cabinet comptable de l'entreprise et modalités du partenariat :**

Comment est gérée cette fonction, avec quel cabinet, que fais-t-il précisément, que faites-vous en interne...

➤ **Etat d'avancement dans la relation par rapport au projet de développement :**

Où en sont les contacts ? Quel est l'implication de votre expert-comptable ? Contact du référent dans l'entreprise sur les aspects financiers du projet ?

2.2.9.2. Partenariats bancaires et financiers

➤ **Banque de l'entreprise et modalités du partenariat :**

Décrivez le partenariat prévu ? Avec quelle banque la société devrait-elle faire affaire ?

➤ **Etat d'avancement dans la relation :**

Où en sont les contacts ?

2.2.9.3. Assurances

➤ **Assureurs partenaires :**

Décrivez le partenariat prévu ? Avec quelle compagnie d'assurance la société devrait-elle faire s'engager ? (Il faut s'être rapproché des assureurs pour cela...).

➤ **Type de contrat, prix...**

Quelles sont les couvertures prévues pour la société ?

2.2.9.4. Organismes consulaires, collectifs, associatifs, publics et autres

➤ **Partenaires rencontrés :**

Sur le territoire de Béziers Saint-Pons, un certain nombre d'organismes d'aide à la création d'entreprises sont représentés. Il s'agit principalement des chambres consulaires, des services économiques des collectivités, des associations.

Lesquels avez-vous rencontré chronologiquement ?

➤ **Modalités et durée du partenariat :**

Qu'avez-vous fait avec ces partenaires par rapport à votre projet ? Quel accompagnement est-il prévu ?

Plan d'affaires chiffré

Pour tous les aspects chiffrés du dossier,

-Si un prévisionnel a déjà été établi, vous ne renseignez pas les tableaux ci-dessous

-Le cas échéant, renseignez de votre mieux les tableaux financiers du tableur excel qui vous sera fourni.

Dans les 2 cas, un prévisionnel sera établi ou validé avec le chargé de mission.

Dans tous les cas, nous attendons que l'approche financière et comptable soit soumise au futur expert-comptable de la société.

1. Saisie des données

The screenshot shows a software window titled "Saisie" with a close button in the top right corner. The main content area has a light orange background and is titled "Saisie des données" in a large, blue, italicized font. Below the title, there are several rectangular buttons with a light purple background and a dark border, arranged in a grid. The buttons are labeled: "Chiffre d'affaires", "Approvisionnements", "Saisonnalités", "Salaires", "Investissements", "Financements", "Charges", and "Bilan N-1". The "Salaires" button is highlighted with a dashed border. In the bottom right corner, there is a button labeled "Retour accueil" in a teal color.

2) Saisie du chiffre d'affaires

Les parties à saisir sont celles en jaune. Les cases grises sont bloquées et donnent le résultat de la saisie.

Le chiffre d'affaires se calcule de trois manières différentes :

- La saisie d'une quantité (qui peut aussi bien être des kilos, qu'un nombre de produits ou un nombre d'heures...) multipliée par le prix de vente.
- une saisie directe du chiffre d'affaires
- La saisie d'un pourcentage de commission par rapport à un chiffre d'affaires calculé d'un des deux manières énoncées ci-dessus.

Ces saisies s'effectuent pour les trois premières années du projet et pour cinq produits différents : A, B, C, D et E.

D'autres paramètres sont pris en compte :

- La TVA de chaque produit
- Les moyens de règlement de chaque produit (Au comptant, à 30 jours, à 60 jours ou à 90 jours).
- La saisonnalité de chaque produit. On considère que la saisonnalité ne change pas d'une année sur l'autre (contrairement aux conditions de paiement qui elles, le peuvent).

Exemple avec un produit A :

Chiffre d'affaires calculé avec une quantité multipliée par un prix de vente.

	A	B	C	D	E	G	H	I	J	
1	Saisie du chiffre d'affaires									
2										
3	<i>Production/Marchandise/Matière première/Service vendu A</i>						2004	2005	2006	
4										
5		2004	2005	2006						
6	Prix	20	25	30						
7	Quantité	1 000	1 250	1 500						
8	OU						20 000	31 250	45 000	
9	Saisie directe CA									
10										
11	% de commission sur le CA									
12										
13	Répartition des conditions de ventes de A en %						2004	2005	2006	
14	Ventes au comptant/fin de mois						50,00%	100,00%	100,00%	
15	Ventes à 30 jours						50,00%			
16	Ventes à 60 jours									
17	Ventes à 90 jours									
18	Total					100,00%	100,00%	100,00%		
19										
20										
21	Taux de TVA							19,60%		

CCI BEZIERS:
Le total doit TOUJOURS être égal à 100%

Exemple avec un produit B

Chiffres d'affaire saisie directement

23				
24	<i>Production/Marchandise/Matière première/Service vendu B</i>			
25				
26		2004	2005	2006
27	Prix			
28	Quantité			
29		OU		
30	Saisie directe CA		200000	300000
31				
32	% de commission sur le CA			
33				
34	Répartition des conditions de ventes de B en %	2004	2005	2006
35	Ventes au comptant/fin de mois		10,00%	10,00%
36	Ventes à 30 jours		20,00%	20,00%
37	Ventes à 60 jours		30,00%	30,00%
38	Ventes à 90 jours		40,00%	40,00%
39	Total	0,00%	100,00%	100,00%
40				
41				
42	Taux de TVA	19,60%		
43				
44				

Exemple avec un produit C

Saisie d'une commission grâce à un pourcentage de chiffre d'affaires (calculé grâce à une saisie directe).

48				
49	<i>Production/Marchandise/Matière première/Service vendu C</i>			
50				
51		2004	2005	2006
52	Prix			
53	Quantité			
54	OU			
		3 000	6 000	9 000
55	Saisie directe CA	100000	200000	300000
56				
57	% de commission sur le CA	3,00%	3,00%	3,00%
58				
59	Répartition des conditions de ventes de C en %	2004	2005	2006
60	Ventes au comptant/fin de mois	10,00%	10,00%	10,00%
61	Ventes à 30 jours	20,00%	20,00%	20,00%
62	Ventes à 60 jours	30,00%	30,00%	30,00%
63	Ventes à 90 jours	40,00%	40,00%	40,00%
64	Total	100,00%	100,00%	100,00%
65				
66				
67	Taux de TVA	19,60%		
68				

NB : le total des conditions de ventes doit toujours être égal à **100%**. S'il est égal à 50% (par exemple) cela signifie que seulement 50% de vos ventes seront prises en compte dans la trésorerie.

3) Saisie des approvisionnements

Ils se calculent de deux manières :

- Une quantité multipliée par un coût d'achat (plus éventuellement un coût d'approvisionnement),
- Par un pourcentage du chiffre d'affaires du produit correspondant.

Les autres paramètres pris en compte sont :

- La TVA de chaque produit,
- Les conditions de règlement pour chaque produit,
- La reprise des stocks de la fin de l'exercice N-1 (calculés à partir du bilan N-1, cf. Saisie du bilan N-1),
- La valeur d'un stock minimum de marchandise (calculé en pourcentage des achats),
- Si aucun chiffre de ventes n'a été saisi pour l'année concernée un message d'alerte s'affiche (voir achats du produit B).

Exemple avec le produit A
Exemple avec un produit B

1	Saisie des approvisionnements			Retour		
2						
3						
4	Matières première A			2004	2005	2006
5						
6		2004	2005	2006		
7	Prix	8	7	6		
8	Quantité	1 000	1 250	1 500		
9	Frais d'appro.(%)	2,00%	2,00%	2,00%		
10	OU					
11	Achats en % du C.A					
12						
13	Répartition des achats de A en %			2004	2005	2006
14	Achats au comptant/fin de mois			10,00%	10,00%	10,00%
15	Achats à 30 jours			20,00%	20,00%	20,00%
16	Achats à 60 jours			30,00%	30,00%	30,00%
17	Achats à 90 jours			40,00%	40,00%	40,00%
18	Total			100,00%	100,00%	100,00%
19						
20	Taux de TVA			19,60%		
21						
22	Stock de A en début : 2004	(en valeur)	0			
23	Stock minimum de A sur l'année (en % des achats) :		0,00%	0	0	0
24	Achats			8 160	8 925	9 180
25	Achats supplémentaires pour maintenir le stock minimum			0	0	0
26						

CCI BEZIERS:
= pourcentage des achats

CCI BEZIERS:
Le total doit TOUJOURS être égal à

27	<i>Matières première B</i>					
28						
29		2004	2005	2006		
30	Prix				Attention vous n'avez pas saisie de ventes pour l'année 1	
31	Quantité					
32	Frais d'appro.(%)					
33	OU					
34	Achats en % du C.A		60,00%	60,00%		
35						
36	Répartition des achats de B en %				2004	2005
37	Achats au comptant/fin de mois					10,00%
38	Achats à 30 jours					20,00%
39	Achats à 60 jours					30,00%
40	Achats à 90 jours					40,00%
41	Total				0,00%	100,00%
42						
43	Taux de TVA				19,60%	
44						
45	Stock de B en début : 2004 (en valeur)			0		
46	Stock minimum de B sur l'année (en % des achats) :			10,00%	0	12 000
47	Achats				0	120 000
48	Achats supplémentaires pour maintenir le stock minimum				0	12 000
49						6 000

4) Saisie des saisonnalités

1	Saisie des saisonnalités de ventes et des achats	<i>année 2004</i>	
2			
3	Saisonnalité produit A		
4			
5		Ventes	Achats
6	janvier	3,00%	3,00%
7	février	3,00%	3,00%
8	mars	5,00%	5,00%
9	avril	10,00%	10,00%
10	mai	10,00%	10,00%
11	juin	10,00%	10,00%
12	juillet	10,00%	10,00%
13	août	10,00%	10,00%
14	septembre	10,00%	10,00%
15	octobre	10,00%	10,00%
16	novembre	10,00%	10,00%
17	décembre	9,00%	9,00%
18	TOTAL	100,00%	100,00%

CCI BEZIERS:
Si votre activité ne présente pas de saisonnalité saisissez 8,33% chaque mois pour que le total représente 100% de vos ventes ou de vos achats

5) Saisie des salaires

Les entreprises en développement doivent saisir leur masse salariale à la fin de l'exercice N.

Les entreprises en création et reprise doivent saisir les embauches de l'année N. Les salaires de ces nouveaux salariés sont calculés au prorata de leur présence dans l'entreprise celle année là. On considère qu'ils sont embauchés au début du mois.

Etant donné le but du projet (création/reprise) nous avons considéré qu'il n'y avait pas de licenciements.

Les charges salariales sont prises en compte dans les salaires bruts. On considère qu'elles en représentent 20%. Les charges patronales sont égales à 40 % du salaire brut.

Exemple : salariés de N (pour une entreprise existante).

1	Saisie de la masse salariale			Retour
2				
3	Masse salariale 2004			
4				
5	Catégorie	Nb de salariés	Salaire brut moy. par salarié	Salaire total
6	Gérant	1	2 000	2 000
7	Commercial	2	1 500	3 000
8	OQ	3	1 200	3 600
9	OS	3	1 200	3 600
10	Secrétaire	1	1 200	1 200
11				
12				
13				
14				
15				
16	MASSE SALARIALE 2004 (sans les nouveaux employés) =			13 400
17				
18	Les embauches 2004			
19				
20	Catégorie	Mois d'entrée (en chiffre)	Salaire brut mensuel	Coût
21	Commercial	3	1 800,00	18 000
22	Directeur technique	3	1 500,00	15 000
23	Commercial	3	1 500,00	15 000
24	Gérant (Augmentation)	1	500,00	6 000
25				
26				
27				
28				
29				
30				
31	COÛT TOTAL SUPPLEMENTAIRE			54 000
32				
33				
34	MASSE SALARIALE TOTALE EN 2004			67 400
35	Charges patronales (40%)			26 960
36	Dont charges salariales (20%)			13 480
37	MASSE SALARIALE CHARGEE			94 360
38				

CCI BEZIERS:
exemple: 1 pour le premier mois d'activité, 2 pour le deuxième...

La masse salariale totale de N comprend les salaires de N plus les embauches de cette année.

La masse salariale N+1 reprend :

- la masse salariale totale de N
- Les embauches de N+1.

NB : Si le salarié n'a fait que 10 mois dans l'entreprise l'année N (le commercial dans notre exemple) on compte bien évidemment 12 mois en N+1. C'est pourquoi le total de la masse salariale N plus les embauches de N+1 n'est pas toujours égal à la masse salariale N+1. On fait de la même façon pour N+2.

38				
39	<u>Les embauches 2005</u>			
40				
41	Catégorie	Mois d'entrée (en chiffre)	Salaire brut mensuel	Coût
42	OQ	1	1200	14 400
43	Commercial	1	1500	18 000
44	Technicien	1	1400	16 800
45				
46				
47				
48				
49				
50				
51				
52	COÛT TOTAL SUPPLEMENTAIRE			49 200
53				
54				
55	MASSE SALARIALE TOTALE EN 2005			131 000
56	Charges patronales (40%)			52 400
57	Dont charges salariales (20%)			26 200
58	MASSE SALARIALE CHARGEE			183 400

CCI BEZIERS:
**exemple: 1 pour le premier mois
d'activité, 2 pour le deuxième...**

6) Saisie des investissements

Cette partie doit se traiter de deux manières :

- une partie pour les anciens investissements (pour les repreneurs de projet)
- Une partie pour les nouveaux investissements (pour les repreneurs et pour les créateurs de projet).

Les anciens investissements comprennent :

- le montant HT des achats,
- le montant cumulé des amortissements de la fin de l'exercice N-1,
- Les amortissements des années : N, N+1, N+2.

Les nouveaux investissements comprennent :

- le taux de TVA,
- le montant de l'achat HT,
- la durée d'amortissement,
- La date d'achat (= date de livraison = date de facturation pour simplification).

Saisie des investissements					
Investissements corporels achetés avant le 01/06/04					
Montant	Amort. Cumulés fin de l'exercice		Amortissements en		
	2003	2004	2005	2006	
CORPOREL					
Terrains					
Constructions					
Aménagements					
Matériels 1					
Matériels 2					
Pont roulant					
Outillage					
INCORPOREL					
Frais d'établissement					
Frais de recherche					
Brevet					
Licence					
Fond commercial					
Site internet					

CCI BEZIERS:

si le bien est vendu, les amortissements de l'année de la vente sont calculés au prorata temporis et les amortissements suivants sont égaux à 0. Voir "ventes exceptionnelles" en bas de page.

Des lignes sont laissées libre pour une saisie supplémentaire.

Investissements corporels achetés après le 01/07/04						CCI BEZIERS: date d'achat = date de mise en service = date de facturation TOUJOURS au premier du mois		
TVA	Montant	Durée Amort.	Date d'achat	Amortissements en				
				2004	2005	2006		
CORPOREL								
Terrains	19,60%							
Constructions	19,60%							
Aménagement	19,60%							
Matériels 1	19,60%	47 000	5	01/07/04	9 400	9 400	9 400	
Matériels 2	19,60%	40 000	3	01/06/04	14 444	13 333	13 333	
Outillage	19,60%							
	19,60%							
	19,60%							
	19,60%							
	19,60%							
	19,60%							
	19,60%							
	19,60%							
	19,60%							
	19,60%							
	19,60%							
INCORPOREL								
Frais d'établissement	19,60%							
Frais de recherche	19,60%	40 000	5	01/09/04	6 667	8 000	8 000	
Brevet	19,60%							
Licence	19,60%							
Fond commercial	19,60%							
Site internet	19,60%	15 000	5	01/01/05	1 500	3 000	3 000	
R et D	19,60%	15 000	5	01/01/06	0	1 500	3 000	
	19,60%							
	19,60%							

On prend en compte les ventes de certains biens. On a considéré que seuls les investissements achetés **avant** le projet pouvaient être vendus.

58						
59	<i>Ventes exceptionnelles</i>	2004				
60			Terrain	Bien 1	Bien 2	Bien 3
61	Coût d'achat du bien vendu					
62	Amortissements cumulés jusqu'à	2003				
63	Amortissements de l'année	2004				
64	Prix de vente					
65	Date de vente					
66	Amortissements de l'année de vente		0	0	0	0
67	+/- value		0	0	0	0
68						
69	<i>Ventes exceptionnelles</i>	2005				
70			Terrain	Bien 1	Bien 2	Bien 3
71	Coût d'achat du bien vendu					
72	Amortissements cumulés jusqu'à	2004				
73	Amortissements de l'année	2005				
74	Prix de vente					
75	Date de vente					
76	Amortissements de l'année de vente		0	0	0	0
77	+/- value		0	0	0	0
78						
79	<i>Ventes exceptionnelles</i>	2006				
80			Terrain	Bien 1	Bien 2	Bien 3
81	Coût d'achat du bien vendu					
82	Amortissements cumulés jusqu'à	2005				
83	Amortissements de l'année	2006				
84	Prix de vente					
85	Date de vente					
86	Amortissements de l'année de vente		0	0	0	0
87	+/- value		0	0	0	0
88						

7) Saisie des financements

Ils sont de plusieurs natures :

- Emprunt
- Crédit bail
- Compte courant
- Apport en capital
- Subvention d'investissement
- Subvention d'exploitation

Les emprunts, crédit baux et subvention d'investissements sont séparés en deux classifications : les nouveaux (après la création ou reprise) et les anciens.

Les emprunts (anciens et nouveaux)

1	Saisie des financements							Retour
2								
3	Emprunts et avances remboursables contractés avant le <u>01/07/04</u>							
4								
5	Libellé	Montant des mensualités à payer (+ intérêts)	Nb des mensualités à payer en	Montant des intérêts de l'année	Nb des mensualités à payer en	Montant des intérêts de l'année	Nb des mensualités à payer en	Montant des intérêts de l'année
6			2004	2004	2005	2005	2006	2006
7	Emprunt 1							
8	Emprunt 2							
9	Emprunt 3							
10	Emprunt 4							
11	Emprunt 5							
12								
13								
14								
15	Nouveaux emprunts et avances remboursables							
16								
17	Libellé	Date d'encaissement de l'emprunt	Montant	Date de la première échéance	Taux	Durée (en année)		
18	Emprunt 6	01/02/04	45 000	01/08/04	6,00%	5		
19	Emprunt 7	01/04/04	30 000	01/09/04	5,00%	5		
20	Emprunt 8							
21	Emprunt 9							
22	Emprunt 10							

CCI BEZIERS:
exemple: 01/06/2004

CCI BEZIERS:
L'emprunt doit être postérieur à la date de création/reprise ou développement

Les crédits baux (anciens et nouveaux)

25	Crédit bail contracté avant le : <u>01/07/04</u>						
26							
27							
28	Libellé	Montant des mensualités à payer (+ intérêts) HT	TVA	Montant initial	Nb des mensualités à payer en	Nb des mensualités à payer en	Nb des mensualités à payer en
29					2004	2005	2006
30	CB 1						
31	CB 2						
32	CB 3						
33							
34							
35							
36	Nouveaux crédit bail						
37	Libellé	Montant HT	TVA	Taux	Date de la première échéance	Durée (en année)	
38	CB 4	50 000	19,60%	5,00%	01/12/04	5	
39	CB 5						
40	CB 6						
41							
42							

Compte courant

46				
47				
48	Compte courant			
49				
50	Libellé	Montant apporté	Compte bloqué	Date d'encaissement
51				
52	Compte associé 1	40 000	oui	01/01/05
53	Compte associé 2			
54	Compte associé 3			
55				

La case « Compte bloqué » est pour information. Il suffit d'y répondre par oui ou par non.

Apport en capital

56			
57	Apport en capital		
58			
59	Libellé	Montant libéré	Date d'encaissement
60			
61	Capital	23 000	01/07/04
62	Capital		
63	Capital		
64			
65			

Subvention d'investissement (ancienne et nouvelle)

65							
66							
67	Subvention d'investissement reçue avant <i>01/07/04</i>						
68							
69	Libellé	Montant	Amortissements cumulés en fin		Amortissement de l'année		
70			2003		2004	2005	2006
71	Subvention 1						
72	Subvention 2						
73	Subvention 3						
74							
75							

76				
77	Subvention d'investissement reçue après <u>01/07/04</u>			
78				
79	Libellé	Montant	Durée d'amortissement de l'équipement correspondant à la prime	Date d'encaissement
80	Subvention 4	100 000	5	01/07/04
81	Subvention 5			
82	Subvention 6			
83				
84				

Subvention d'exploitation

85			
86	Subvention d'exploitation reçue après le: <u>01/07/04</u>		
87			
88	Libellé	Montant libéré	Date d'encaissement
89			
90	Subvention 1		
91	Subvention 2		
92	Subvention 3		

NB : La date des nouveaux investissements doit être **postérieure** à celle du projet et commencer le **1^{er} du mois**.

Les nouveaux crédits-baux et emprunts ont une durée de vie supérieure à trois ans.

8) La saisie des charges

Elles se calculent en pourcentage du chiffre d'affaires ou en fixe annuel et sur 3 ans (un tableau par année).

Les charges saisies en année N sont reportées en année N+1 et N+2, mais elles peuvent aussi être saisies si elles varient d'une année à l'autre.

La colonne grise indique le montant des charges annuelles quand elles ont été saisies en pourcentage du chiffre d'affaire.

Les charges financières sont toutes celles qui ne concernent **pas** les emprunts et les crédits-baux.

Le pourcentage saisi **des taxes d'apprentissage et des taxes de formation** est multiplié par la masse salariale de l'année en cours. Il est de 0.60% pour la taxe d'apprentissage. Pour la taxe de formation : les entreprises de plus de 10 salariés, ont un taux de 1,5%. Celles de moins de 10 salariés ont un taux de 0,25% si elles payent la taxe d'apprentissage et de 0,15 si elles ne la payent pas.

La **taxe professionnelle** est calculée à partir d'un pourcentage multiplié par une base égale à la valeur locative des immobilisations à disposition de l'entreprise.

Toutes ces données peuvent être saisies et les informations sont disponibles à la CCI.

4	2004				
5	POSTE DE CHARGE (HT)	Taux de TVA (%)	% du CA	Montant correspondant annuel	Fixe annuel
6	ACHATS DE FOURNITURES				
7	Eau	5,50%			
8	Electricité	19,60%			7
9	Fourniture administrative	20,00%			
10	Fourniture/petit équip.	19,60%			
11					
12	CHARGES EXTERNES				
13	Loyer et charges locatives	19,60%			16
14	Prime d'assurance	19,60%			6
15	Entretien (locaux, matériel)	19,60%			
16	Réparation	19,60%			
17	Documentation	19,60%			
18	Etude et recherche	19,60%			
19	Sous-traitance	19,60%			144
20					
21	AUTRES CHARGES EXTERNES				
22	Honoraire comptabilité	19,60%			4
23	Honoraire juridique	19,60%			
24	Autres honoraires	19,60%			
25	Frais acte contentieux	19,60%			
26	Publicité	19,60%			6
27	Frais de transport	19,60%			7
28	Voyages et déplacements	19,60%			8
29	Poste	19,60%			
30	Téléphone	19,60%			8
31	Divers	19,60%			6
32	Personnel intérimaire	19,60%			
33	Frais bancaires	19,60%	0,30%	2	
34	Charges financières				
35					
36	Licence	19,60%	4,80%	36	
37	Autres charges	19,60%			
38	Autres charges	19,60%			
39	Autres charges	19,60%			
40	Autres charges	19,60%			
41					
42		Taux de taxe	Base		
43	Taxe professionnelle				
44	Taxe d'apprentissage	0,60%			
45	Taxe de formation continue	0,15%			
46					
47					
48					
49					
50					

CCI BEZIERS:
base = valeur locative des immobilisations à disposition de l'entreprise.

CCI BEZIERS:
Pour les entreprises de +10 salariés, le taux est de 1,5%.
Pour celles de -10 salariés il est de 0,25% si elles payent la taxe d'apprentissage et de 0,15 si elles ne la payent pas.

9) Saisie du bilan N-1

Les entreprises en développement doivent saisir leur bilan N-1, ainsi que quelques données complémentaires permettant de calculer l'IS par exemple ou la répartition de leur stock initial en N.

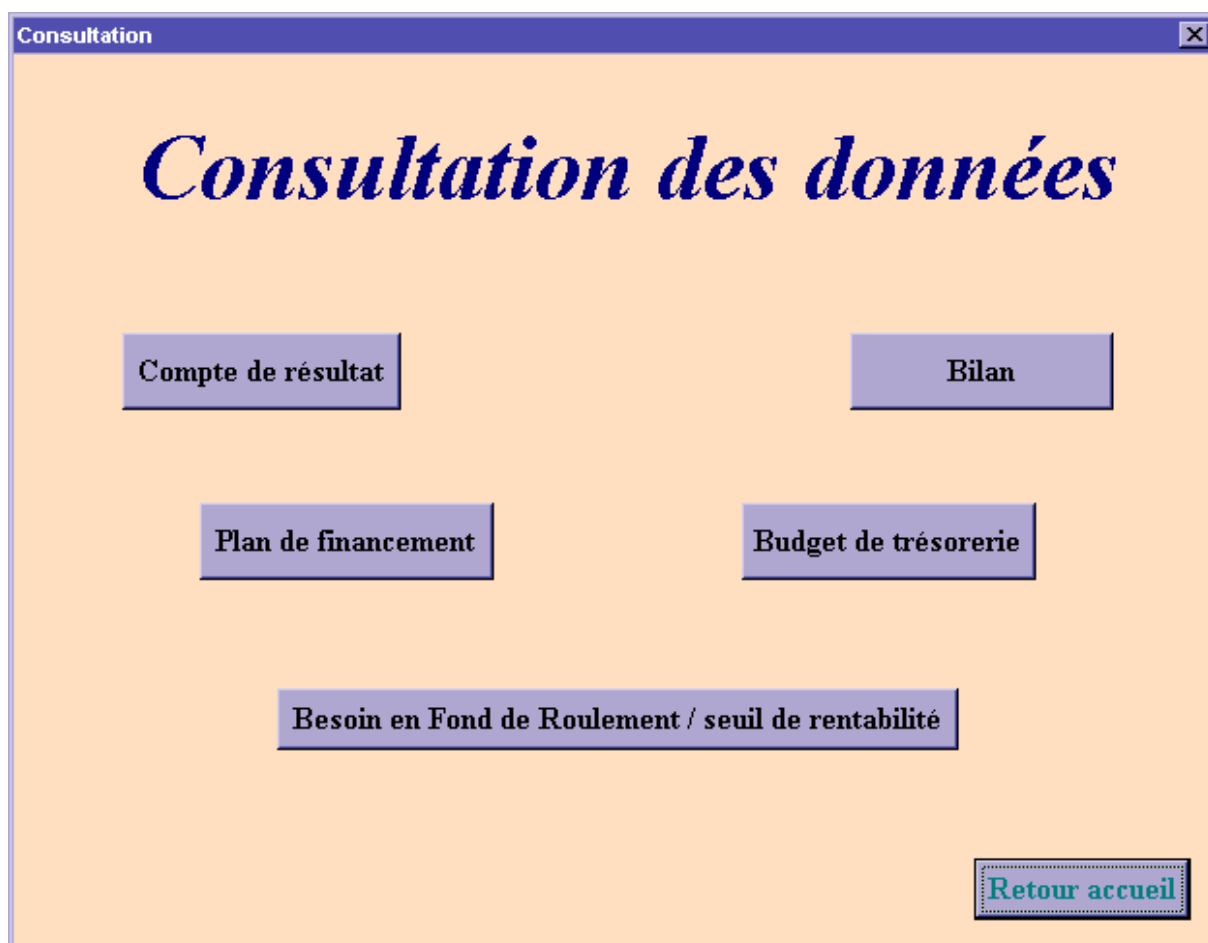
1	Bilan N-1		Retour
2			
3	Actif		
4		2003	
5	<u>ACTIF IMMOBILISE</u>		
6	Immobilisations Corporelles		
7	Immobilisations Incorporelles		
8	Immobilisations Financières		
9			
10	<u>Total actif immobilisé</u>	0	
11			
12	<u>ACTIF CIRCULANT</u>		
13	Stocks et en-cours		
14	Créances clients		
15	Autres créances (TVA)		
16	VMP		
17	Disponibilités		
18			
19	<u>Total actif circulant</u>	0	
20			
21	<u>Total actif</u>	0	
22			
23			

25	Passif		
26	<u>CAPITAUX PROPRES</u>		
27	Capital social		
28	Réserves		
29	Report à nouveau		
30	Résultat de l'exercice		
31			
32	<u>Situation nette</u>	0	
33			
34	Subvention d'investissement		
35			
36	<u>Total capitaux propres</u>	0	
37			
38	<u>DETTES</u>		
39	Emprunts		
40	CBC		
41	Dettes fournisseurs		
42	Dettes fiscales (IS)		
43	Dettes fiscales (TVA)		
44	Dettes sociales		
45	Dettes associés (comptes courants)		
46	Autres charges		
47			
48	<u>Total dettes</u>	0	
49			
50	<u>Total passif</u>	0	
51			

51			
52	Résultat comptable avant impôt	2003	
53	Chiffres d'affaires	2003	
54	Acomptes IS	2002	versés
55			
56	Répartition des stocks (en%)		
57	A		20,00%
58	B		20,00%
59	C		20,00%
60	D		20,00%
61	E		20,00%
62	Total		100,00%
63			

Le total des pourcentages de la répartition des stocks doit être égal à 100%.

1. Consultation des données



10) Le compte de résultat

L'année comptable débute à la création du projet et continue sur une période de 12 mois.

Le compte de résultat est présenté sous forme de Solde intermédiaire de Gestion simplifié.

En effet les produits finis, par exemple, sont considérés comme vendus en intégralité, il n'y a donc pas de stock de produits finis.

Les ventes de marchandises, services, produits finis et matières premières sont regroupées, ainsi que leurs achats et leurs variations de stock (Stock final - stock initial).

La différence représente donc **une marge brute** (et non plus une marge commerciale).

On considère qu'il n'y a pas de produits financiers.

Les charges financières comprennent celles liées aux remboursements d'emprunts et celles saisies dans les charges (liée à des bordereaux daily par exemple).

Les produits exceptionnels comprennent les plus values sur ventes exceptionnelles et la reprise d'amortissement de la subvention d'investissement.

L'impôt sur les bénéfices et calculés selon la réglementation en vigueur :

Si le chiffres d'affaires est supérieur à 7 630 000 € alors le taux est de 1/3, et il est de 15% dans la limite de 38120 € du résultat s'il est inférieur. Le tout augmenté de la prime additionnelle de 3%.

1	Solde Intermédiaire de Gestion	Année comptable du		Retour
		<i>1-juil</i>	<i>30-juin</i>	
2				
3				
4				
5		2004	2005	2006
6				
7	1- Ventes produits/prestations de service	200 000	400 000	600 000
8	2- Achats (+/- variation de stock)	8 160	128 925	189 180
9	A- Marge brute (1-2)	191 840	271 075	410 820
10				
11				
12	3- Achats de fournitures, charges externes et autres charges externes	812	1 412	2 012
13	4- Loyer de crédit bail	6 605	11 323	11 323
14	C- Valeur ajoutée (A+B-3-4)	184 423	258 340	397 485
15				
16				
17	5- Subvention d'exploitation	0	0	0
18	6- Impôts, taxes et versements assimilés	506	983	983
19	7- Charges de personnel	94 360	183 400	183 418
20	D- EBE (C+5-6-7)	89 558	73 958	213 084

23	8- DAP	32 011	35 233	36 733
24	9- Autres charges	9 600	19 200	28 800
25	E- Résultat d'exploitation (D-8-9)	47 946	19 524	147 551
26				
27				
28	10- Charges financières	3 461	3 182	2 375
29	F- Résultat courant avant impôt (E-10)	44 485	16 343	145 176
30				
31				
32	11- Produits exceptionnels	20 000	20 000	20 000
33	12- Charges exceptionnelles	0	0	0
34	G- Résultat exceptionnel (11-12)	20 000	20 000	20 000
35				
36				
37	13- Impôt sur les bénéfices	8 075	2 525	42 646
38	H- Résultat de l'exercice (F+G-13)	56 410	33 818	122 531
39				
40				
41	CAF (F+DAP)	76 496	51 576	181 910

11)Le bilan

Les immobilisations sont calculées en net (c'est à dire le montant HT d'achat moins les amortissements effectués).

On considère que les immobilisations financières sont celles du bilan N-1 s'il existe : il n'y en a pas de nouvelles. On prend la même hypothèse pour les Valeurs Mobilières de Placement (VMP).

Les stocks : si le stock initial est supérieur au stock minimum nécessaire, alors le stock final est égal au stock initial. S'il est inférieur, il est égal au stock minimum.

Les créances clients, les dettes fournisseurs, la TVA, les disponibilités, les concours bancaires courants (CBC), les dettes sociales et les autres charges sont celles inscrites au bilan de la trésorerie, c'est à dire celles qui comptent pour l'exercice N mais seront payés après.

Le capital social est celui de l'année N-1 plus les apports en capitaux de l'année en cours.

Les réserves sont celles de l'année N-1, il n'y en a pas de nouvelles.

Le report à nouveaux est celui des résultats et reports à nouveaux antérieurs (soit ceux de N-1 pour N par exemple).

Le résultat est celui du compte de résultat (après impôt). Il n'est ni distribué ni mis en réserve.

La ligne des emprunts représente le solde dû, c'est à dire le capital restant à payer (sans les intérêts qui sont pris en compte dans le compte de résultat).

La ligne IS est le solde de l'IS à payer en avril de l'année suivante (voir trésorerie).

Les comptes courants sont ceux de l'année antérieure plus les nouveaux apports.

1	Bilan prévisionnel			Retour
2				
3	Actif			
4		2004	2005	2006
5	ACTIF IMMOBILISE			
6	Immobilisations Corporelles	23 156	422	-22 311
7	Immobilisations Incorporelles	46 833	49 333	35 333
8	Immobilisations Financières	0	0	0
9				
10	Total actif immobilisé	69 989	49 756	13 022
11				
12	ACTIF CIRCULANT			
13	Stocks et en-cours	816	12 893	18 918
14	Créances clients	45 448	91 135	136 703
15	Autres créances (TVA)	0	0	0
16	VMP	0	0	0
17	Disponibilités	68 506	56 668	190 956
18				
19	Total actif circulant	114 770	160 696	346 577
20				
21	Total actif	184 759	210 451	359 599
22				
25	Passif			
26	CAPITAUX PROPRES			
27	Capital social	23 000	23 000	23 000
28	Réserves	0	0	0
29	Report à nouveau	0	36 410	50 228
30	Résultat de l'exercice	36 410	13 818	102 531
31				
32	Situation nette	59 410	73 228	175 759
33				
34	Subvention d'investissement	0	0	0
35				
36	Total capitaux propres	59 410	73 228	175 759
37				
38	DETTES			
39	Emprunts	63 230	49 179	34 320
40	CBC	0	0	0
41	Dettes fournisseurs	2 050	32 210	44 592
42	Dettes fiscales (IS)	8 075	-5 550	40 121
43	Dettes fiscales (TVA)	3 092	4 047	6 452
44	Dettes sociales	7 863	15 283	15 285
45	Dettes associés (comptes courants)	40 000	40 000	40 000
46	Charges ext et autres	1 038	2 054	3 071
47				
48	Total dettes	125 348	137 223	183 841
49				
50	Total passif	184 759	210 451	359 599

12)La trésorerie

Par simplification les dettes fournisseurs et les créances clients de l'année antérieure sont réparties de façon égale sur les trois premiers mois de l'année.

Celles de l'année en cours sont réparties selon la saisonnalité et le mode de paiement de chaque produit. Les chiffres correspondent donc au décaissement et encaissements réels.

La TVA, les crédits de TVA, les charges externes et autres, les frais de personnel et les charges sociales sont payées ou remboursées à un mois.

Les apports en capitaux, emprunts, comptes courants et subvention sont comptabilisés le mois même des versements. De la même façon les remboursements d'emprunts, de loyers de crédit bail et les achats d'immobilisation sont comptés sont décaissés le mois du paiement.

Par simplification les taxes, frais de personnel, charges externes et autres, charges sociales et remboursements de crédit-baux sont décaissés mensuellement de façon uniforme (soit le total divisé par 12).

Le solde de l'IS inscrit au bilan N-1 est payé en avril de l'année N, les acomptes de l'IS de l'année en cours sont payés en mars, juin, septembre et décembre de cette même année.

Seul le budget de trésorerie de l'année N est édité.

	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	janvier	février	mars	avril	mai	juin	Bilan
Solde en début de mois	0	-35 214	7 185	-15 409	-13 298	-16 287	-7 563	23 007	34 457	42 966	51 476	59 985	68 506
ENCAISSEMENTS TTC													
EXPLOITATION													
Créances au bilan (3 mois)	0	0	0										
CA	0	0	7 176	7 176	11 960	23 920	23 920	23 920	23 920	23 920	23 920	23 920	45 448
Crédit de TVA	0	8 367	0	6 246	0	0	0	0	0	0	0	0	0
HORS EXPLOITATION													
Apport en capital	23 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Débloqué emprunt	0	45 000	30 000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subvention d'investissement	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subvention d'exploitation	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Compte courant	0	0	0	0	0	0	40 000	0	0	0	0	0	0
Total 1	23 000	53 367	37 176	13 422	11 960	23 920	63 920	23 920	23 920	23 920	23 920	23 920	45 448
DECAISSEMENTS TTC													
EXPLOITATION													
Dettes fournisseur bilan	0	0	0										
Dettes fournisseur TTC	32	97	215	440	612	859	1 074	1 074	1 074	1 074	1 074	1 063	2 050
Charges ext. et autres	0	1 038	1 038	1 038	1 038	1 038	1 038	1 038	1 038	1 038	1 038	1 038	1 038
Impôts et taxes	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42
Frais de personnel	0	5 617	5 617	5 617	5 617	5 617	5 617	5 617	5 617	5 617	5 617	5 617	5 617
Charges sociales	0	2 247	2 247	2 247	2 247	2 247	2 247	2 247	2 247	2 247	2 247	2 247	2 247
TVA à décaisser	0	0	845	0	3 466	3 466	3 466	526	3 466	3 466	3 466	3 466	3 092
Charges financières	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
HORS EXPLOITATION													
Remboursement emprunt	1 269	1 269	1 269	1 269	1 269	1 269	1 269	1 269	1 269	1 269	1 269	1 269	1 269
Fournisseurs d'immo.	56 212	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Investissement incorp.	0	0	47 840	0	0	0	17 940	0	0	0	0	0	0
CB	658	658	658	658	658	658	658	658	658	658	658	658	658
total 2	58 214	10 967	59 771	11 311	14 949	15 196	33 350	12 470	15 410	15 410	15 410	15 400	14 043
TRESORERIE FIN DE MOIS	-35 214	7 185	-15 409	-13 298	-16 287	-7 563	23 007	34 457	42 966	51 476	59 985	68 506	

13)Le plan de financement

Les besoins comprennent :

- Les immobilisations acquises dans l'année,
- Les remboursements d'emprunts de l'année,
- L'amortissement de la subvention d'investissement,
- La variation du BFR (= au BFR (N) - BFR (N -1))

Les ressources comprennent :

- Les apports en capital, comptes courants, emprunts, subvention d'investissement,
- Les cessions d'éléments d'actifs (= prix de vente des biens vendus exceptionnellement)
- Le résultat de l'exercice et les amortissements, soit la Capacité d'Autofinancement (CAF).

La différence représente la variation en Fond de Roulement.

1	<u>Plan de financement</u>	Retour		
2				
3				
4				
5				
6	<i>BESOINS DURABLES</i>	2004	2005	2006
7	Immobilisations Incorporelles	55 000	15 000	0
8	Immobilisation Corporelles	47 000	0	0
9	Variation du BFR	-15 854	31 837	-9 883
10	Remboursement annuel des emprunts	15 231	17 233	17 233
11	Amt de la subvention d'investissement	0	0	0
12	TOTAL	101 377	64 071	7 350
13				
14	<i>RESSOURCES DURABLES</i>			
15	Apport en capital	23000	0	0
16	Apport en compte courant	40 000	0	0
17	Résultat de l'exercice	36 410	13 818	102 531
18	Amortissements et provisions	32 011	35 233	36 733
19	Cession d'éléments d'actif	0	0	0
20	Subvention d'investissement	0	0	0
21	Emprunts	75 000	0	0
22	TOTAL	183 421	49 051	139 264
23				
24	EXCEDENT (<i>Variation du fond de Roulemen</i>)	82 044	-15 020	131 914
25				

14) Le Besoin en Fond de Roulement et le Seuil de Rentabilité

Le Besoin en Fond de Roulement est calculé par rapport à l'actif et au passif circulant de l'entreprise, c'est à dire ses créances et ses dettes en rapport avec son activité courante.

<u>Besoin en Fond de Roulement</u>		<u>2004</u>	
54			
55			
56	Actif		Passif
57			
58	<u>Actif circulant d'exploitation</u>		<u>Passif circulant d'exploitation</u>
59			
60	Stocks	816	Dettes fournisseurs d'exploitation
61	Créances	45 448	Dettes sociales
62	TVA	0	TVA
63			
64			
65	<u>Actif circulant hors exploitation</u>		<u>Passif circulant hors exploitation</u>
66			
67	VMP	0	Dettes fiscales
68			Autres charges
69			Compte courant
70			
71			
72	BFR E = Actif circulant d'exploitation - passif circulant d'exploitation		
73	BFR HE = Actif circulant hors exploitation - passif circulant hors exploitation		
74			
75			BFR E
76			BFR HE
77			BFR
			33 259
			-49 876
			-16 617

La marge sur coût variable (MSCV) est égale au chiffre d'affaires moins les charges variables. Les charges variables comprennent les achats et les charges en pourcentage du chiffre d'affaires.

Le taux de marge sur coût variable est égal à la MSCV divisée par le chiffre d'affaires.

Le seuil de rentabilité est égal au taux de MSCV divisé par les charges fixes, égales aux charges fixes saisies annuellement et à la masse salariale chargée.

81		
82		
83		
84	<u>Seuil de rentabilité</u>	<u>2004</u>
85		
86		
87	Chiffres d'affaire HT	200 000
88	Charges variables	8 976
89	Marge sur coût variable	191 024
90	Taux de marge sur coût variable	0,96
91	Seuil de rentabilité (en euro)	99 016
92		
93		

1. Impression des données

Il suffit de sélectionner les pages que vous souhaitez imprimer et de cliquer ensuite sur le bouton imprimer.

Imprimer
✕

Impression

<input checked="" type="checkbox"/> Chiffre d'affaires <input type="checkbox"/> Approvisionnements <input type="checkbox"/> Salaires <input type="checkbox"/> Charges <input type="checkbox"/> Investissements	<input type="checkbox"/> Financements <input checked="" type="checkbox"/> Bilan <input checked="" type="checkbox"/> Compte de résultat <input type="checkbox"/> Plan de financement <input type="checkbox"/> Besoin en Fond de Roulement et Seuil de Rentabilité <input checked="" type="checkbox"/> Trésorerie
--	--

Imprimer

Retour Accueil

Annexes

(Les annexes sont libres quant à leur contenu, toutes les « bonnes » idées sont les biens venues...)

➤ Lettres d'intention

➤ Principaux devis des investissements

➤ Press book... etc...

Etc...