

# Contrôler la viabilité économique et financière de son activité



Coopérative d'initiatives  
Jeunes Entrepreneur·e·s

*Comment utiliser ses ressources  
pour atteindre ses objectifs*



# Tour de Table





# Objectifs de la formation

1

Construire un budget annuel

2

Elaborer des outils de gestion  
pour suivre son budget

3

Réaliser un plan de financement initial  
et prévisionnel



Où vous  
situez-vous ?



Breve histoire  
de la  
comptabilité





La comptabilité :  
à quoi ça sert ?

*Code : oxks*

La comptabilité : **à quoi ça sert ?**

**Comptes  
annuels**





# La comptabilité : **qui est concerné ?**

**Presque tous les professionnels** ont l'obligation d'enregistrer leurs factures et d'établir des comptes et/ou une déclaration fiscale.

Les obligations comptables diffèrent légèrement d'une entreprise à une autre, selon leur taille ou la nature leur activité.



# *Le bilan*

C'est une photographie  
du patrimoine de l'entreprise

## **ACTIF**

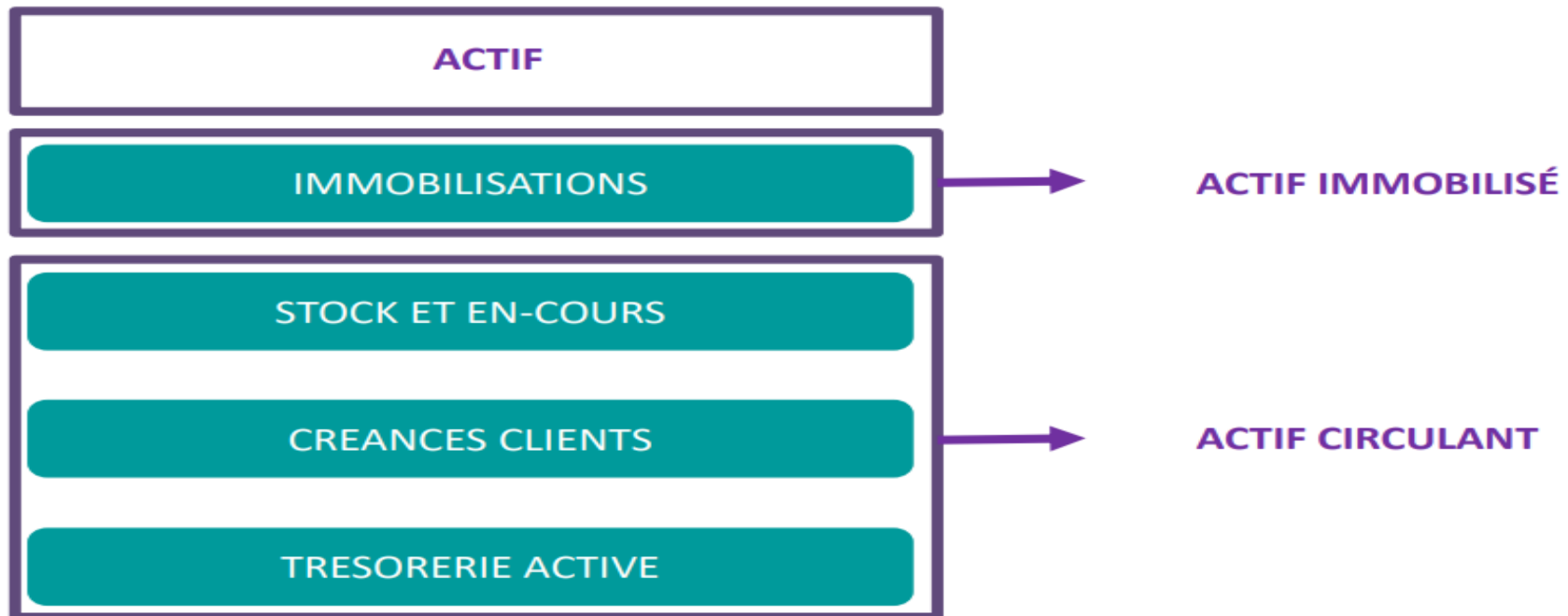
Ce que l'entreprise  
possède

**=**

## **PASSIF**

Ce que l'entreprise  
doit

# L'actif du bilan



*Source : mes questions d'entrepreneur*

# Les différents types d'**immobilisations**

Ce sont des **biens appartenants à l'entreprise** et destinés à être utilisé pendant plus d'

*1an*

## ● Corporelles

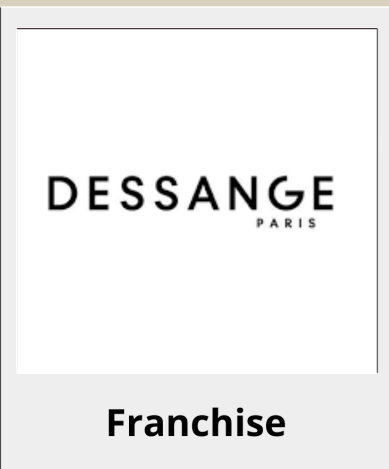


**Bâtiment**



**Matériel**

## ● Incorporelles

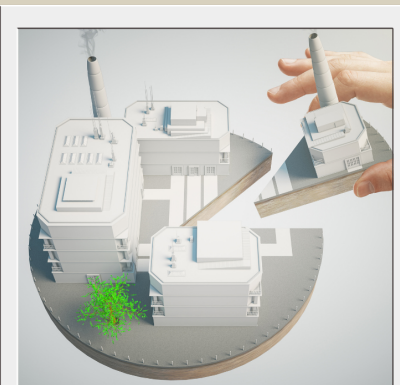


**Franchise**



**Fond de commerce**

## ● Financières



**Parts sociales**



**Dépôt de garantie local**

# Focus sur la dotation aux **amortissements**

1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année	4 <sup>ème</sup> année	5 <sup>ème</sup> année	6 <sup>ème</sup> année	7 <sup>ème</sup> année	8 <sup>ème</sup> année	9 <sup>ème</sup> année	10 <sup>ème</sup> année
									
5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €	5 000 €

*Source : mes questions d'entrepreneur*

Travaux salon de coiffure : 50 000 €. Durée de l'amortissement : 10 ans.



# L'actif circulant

L'actif circulant rassemble les **éléments destinés à changer de forme** durant l'année à venir.

● **Stocks et en-cours**



**Stocks**



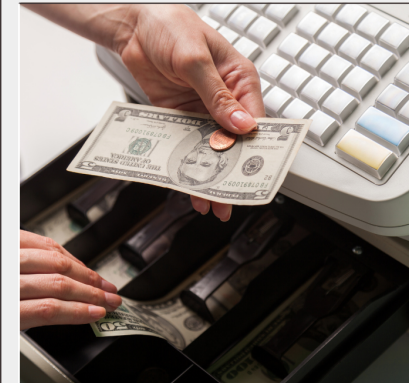
**Stocks à vendre**

● **Créances**

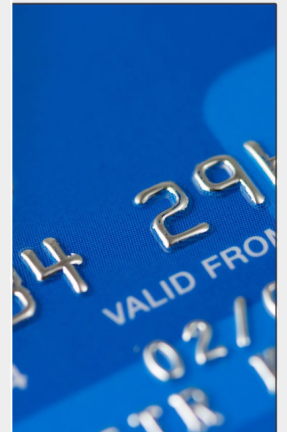


**Délai de paiement**

● **Trésorerie**

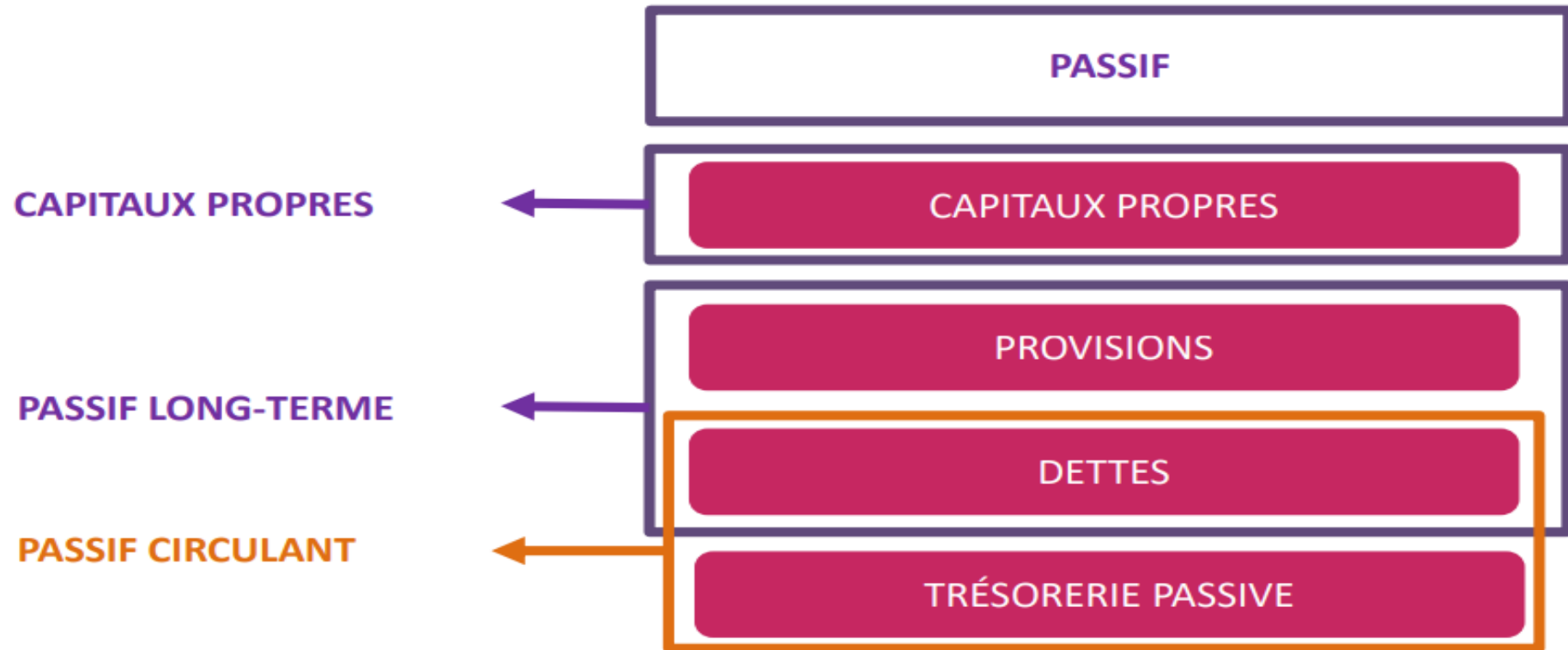


**La caisse**



**Le compte bancaire**

# **Le passif** du bilan



*Source : mes questions d'entrepreneur*

# Les **capitaux propres**

Les capitaux propres représentent la **richesse** de l'entreprise c'est à dire son patrimoine net.



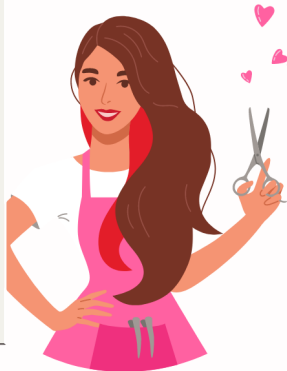
## ● Capital social



Apport en nature



Apport en numéraire



Apport en industrie



## ● Résultat généré et non distribué ou perte



Bénéfice ou Perte

# Focus sur les **provisions pour risques et charges**

Ce sont des sommes d'argent comptabilisées dans les comptes pour prévenir le risque de connaître d'une perte d'argent



Les provisions **pour risques**  
(litiges, amendes...)

Les provisions **pour charges** (provision pour travaux, départ à la retraite...)

# Les dettes

Les dettes qui devront être **remboursées** à plus ou moins longue échéance .



● **Financières**

● **Fournisseurs**

● **Fiscales et sociales**



**Emprunts de plus 1 an**



**Délais de paiement**



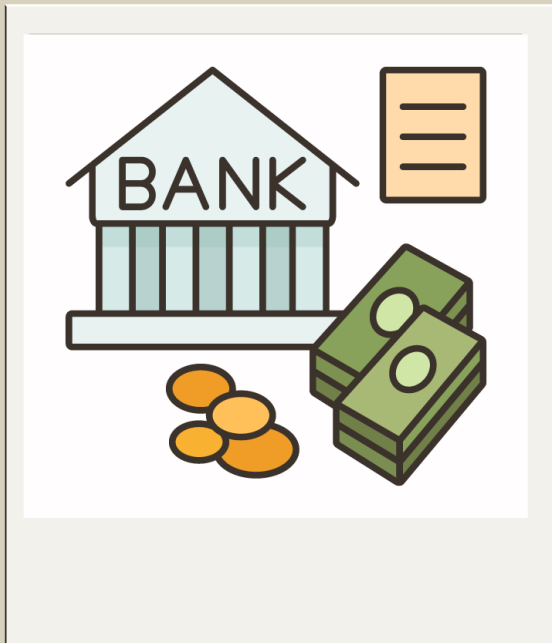
**TVA, impôts, ...**



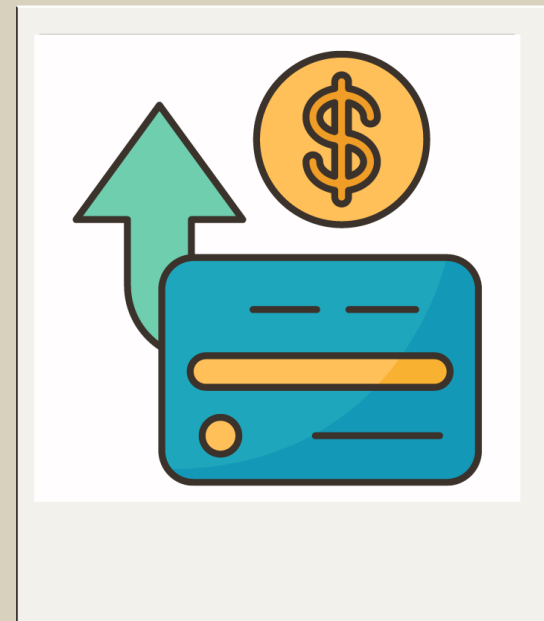
# La **trésorerie passive**

Appelé également crédit de trésorerie, il s'agit des **soldes créditeurs** auprès des banques.

● **Emprunts moins d'1 an**



● **Découverts bancaires**



On se challenge





A vous, de **jouer** !

*Identifiez les éléments de votre bilan*



10:00



# Le compte de résultat

C'est le film de l'activité de l'année écoulée

## PRODUITS

Ressources générées par l'activité

## CHARGES

Consommations nécessaires pour réaliser l'activité

= *Résultat net*





# Bénéfice



Produits > charges

# Déficit



Produits < Charges



# Les **produits** et **charges**

## *3 catégories*

- Produits d'exploitation

- Produits financiers

- Produits exceptionnels

- Charges d'exploitation

- Charges financières

- Charges exceptionnelles

# Les **produits**

Ils représentent l'**ensemble des revenus générés**  
par une entreprise.

## Produits d'exploitation



Vente de services



Vente de marchandises



Subventions

## Produits financiers



Intérêts perçus



Revenus de titres...

## Produits exceptionnels

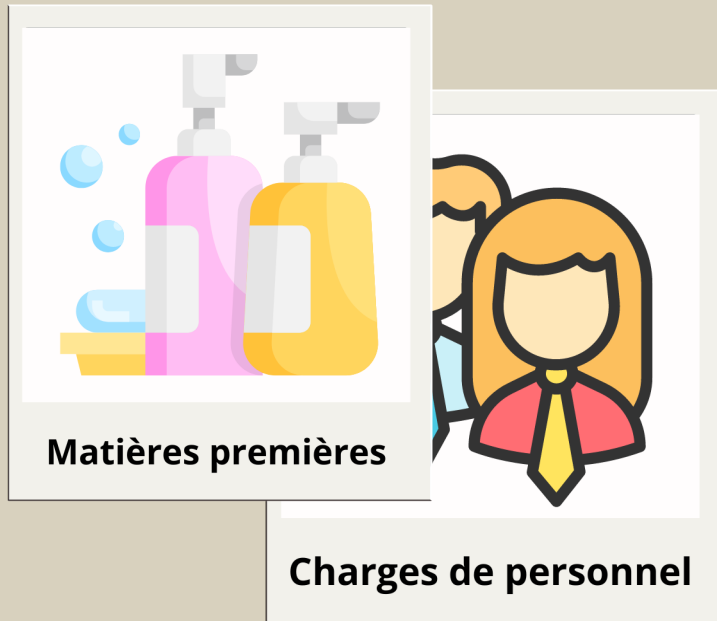


Dons...

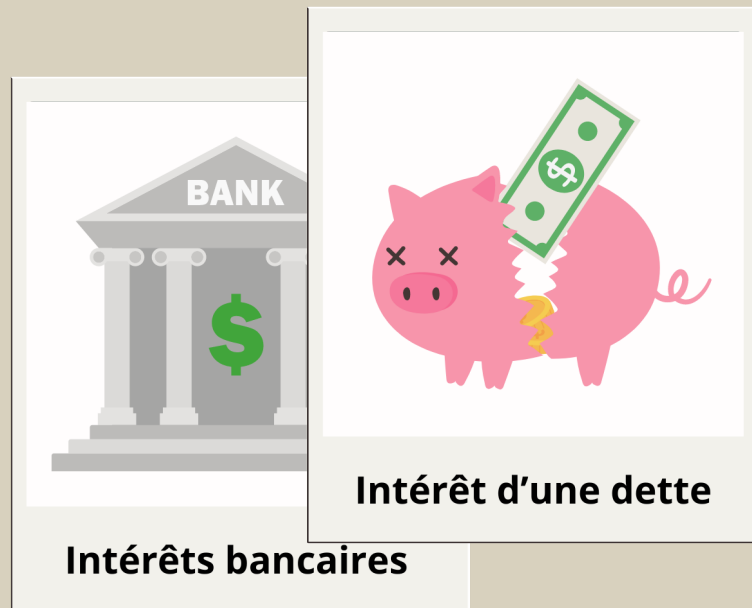
# Les **charges**

Elles représentent l'**ensemble des coûts et des dépenses engagés** par une entreprise.

## Charges d'exploitation



## Charges financières

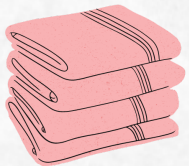


## Charges exceptionnelles



# On se challenge

Charges **fixes** ou Charges **variables** ?



# Construire son **compte de résultat**

- **Collecte** des données
- **Identification** des deux catégories : charges et produits
- **Classement** des charges
- **Classement** des produits
- **Calcul** des résultats : d'exploitation, financier, impôt, résultat net





	en K€
Total des produits d'exploitation (I) <b>Produits de coiffure vendus</b>	1323
Total des charges d'exploitation (II) <b>Produits cosmétiques achetés</b>	1270
<b>1 - Résultat d'exploitation (I-II)</b>	<b>53</b>
<hr/>	
Total des produits financiers (V) <b>(Pas d'intérêts bancaires)</b>	0
Total des charges financières (VI) <b>Emprunt pour l'achat d'un casque de coiffure</b>	17
<b>2 - Résultat financier (V-VI)</b>	<b>-17</b>
<hr/>	
Total des produits exceptionnels (VII) <b>Produit de cession du casque de coiffure</b>	2
Total des charges exceptionnelles (VIII) <b>(Amendes)</b>	4
<b>3 - Résultat exceptionnel (VII-VIII)</b>	<b>-2</b>
<hr/>	
1 - Résultat d'exploitation (I-II)	53
2 - Résultat financier (V-VI)	-17
3 - Résultat exceptionnel (VII-VIII)	-2
X - Impôts sur les bénéfices	-10
<b>4 - Résultat net (1+2+3-X)</b>	<b>24</b>

Pour chaque catégorie  
de résultat :  
produits - charges



Somme des résultats - impôt =  
résultat net



Résultat positif =  
bénéfice



A vous, de **jouer** !

*Identifiez les charges et les produits de  
votre projet entrepreneurial*

⌘

10:00



# Définir son prix de vente

Pour assurer la **rentabilité** de l'entreprise en **couvrant les coûts** et **générant des profits** tout en étant **compétitif** sur le marché.



Analyse des **coûts**



Analyse des **concurrence**



Analyse de la **demande**



# Analyse des coûts

**Le coût de revient** désigne le montant total des dépenses engagées pour produire un bien ou un service.



**Coûts indirects**

+



**Coûts directs**

=



**Coût de revient**



# Analyse des coûts



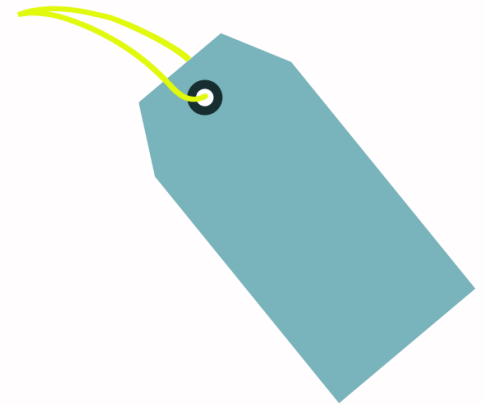
**Coût de revient**

**+**

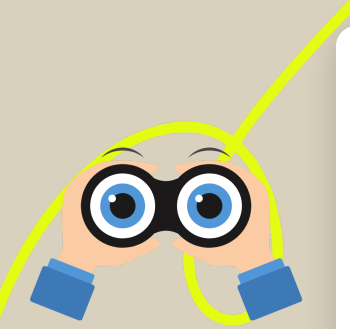


**Taux de marge**

**=**



**Prix de vente**



# Analyse de la concurrence

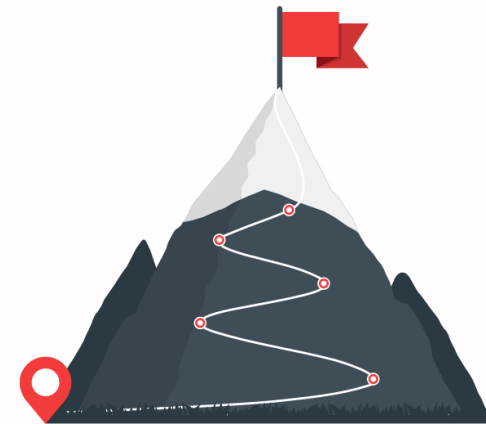
Regardez les **prix pratiqués par vos concurrents** pour des produits ou services similaires et réfléchissez à votre positionnement.



**Stratégie d'alignement**



**Stratégie de pénétration**



**Stratégie d'écrémage**



# Analyse de la demande

Elle permet de **comprendre les préférences des consommateurs**, d'identifier les tendances du marché, de prévoir les ventes futures, ...



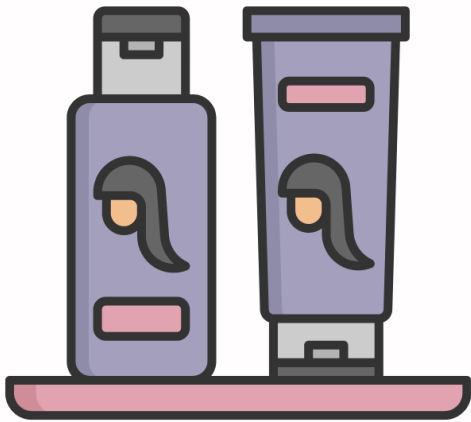
**Prix psychologique**



**Prix magique** ou **Prix rompu**

# Le Chiffre d'Affaires

C'est un indicateur de **base** qui indique le **niveau d'activité** d'une entreprise.



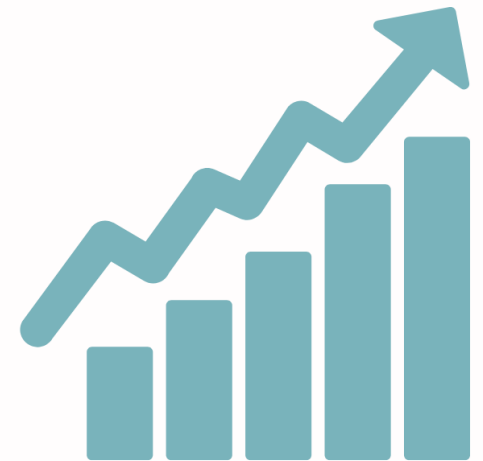
Vente de marchandises

+



Vente de biens  
ou services

=



Chiffre d'Affaires

# Calculer son **CA prévisionnel**

Supposons que vous ouvrez un nouveau salon de coiffure

$$\begin{array}{c} \text{Chiffre d'affaires} \\ = \\ \text{Nombre de clients} \\ \times \\ \text{Panier moyen} \end{array}$$

## 1. Estimez le nombre de clients :

Par exemple, si vous prévoyez d'avoir 1000 clients sur une période donnée, utilisez ce chiffre.

## 2. Déterminez le panier moyen :

Le panier moyen correspond à la dépense moyenne d'un client par transaction. Par exemple, si en moyenne chaque client dépense 50€, utilisez ce montant.

## 3. Multipliez le nombre de clients par le panier moyen :

# On se challenge

**Vous gérez un salon de coiffure qui propose trois types de prestations :**

- Coupe de cheveux
- Coloration
- Soin des cheveux

**Pour chaque type de prestation, vous avez les informations suivantes :**

**Coupe de cheveux :**

- Nombre de clients estimés : 200
- Panier moyen : 30€

**Coloration :**

- Nombre de clients estimés : 150
- Panier moyen : 50€

**Soin des cheveux :**

- Nombre de clients estimés : 100
- Panier moyen : 40€

*Calculer le CA prévisionnel ?*



Quel est le montant  
du CA prévisionnel ?

*Code : gpce*

A vous, de **jouer** !

*Calculez votre prix de vente  
et votre CA prévisionnel*



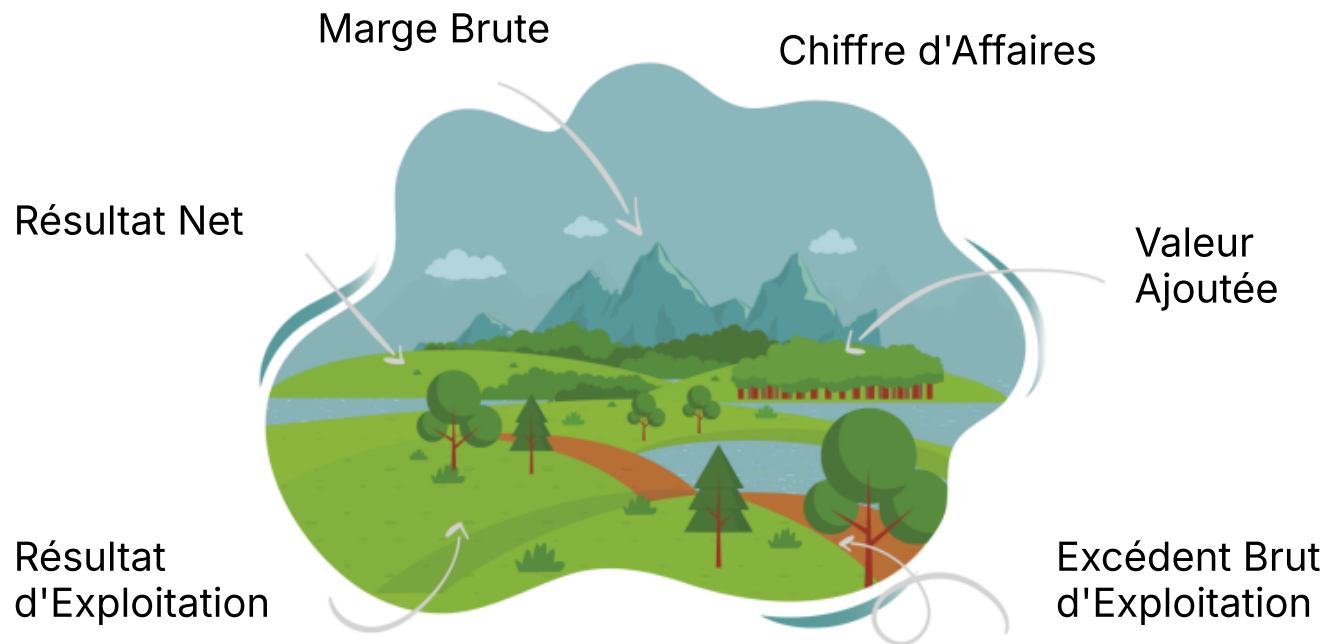
15:00





# Les Soldes Intermédiaires de Gestion

Ils permettent de comprendre la **formation du résultat** de votre entreprise en le décomposant en **plusieurs indicateurs**.



*Source : mes questions d'entrepreneur*

# Ca sert à quoi ?



**Comparer** ses données financières par rapport à ceux de son secteur

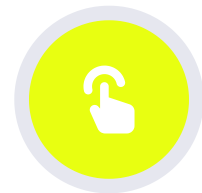
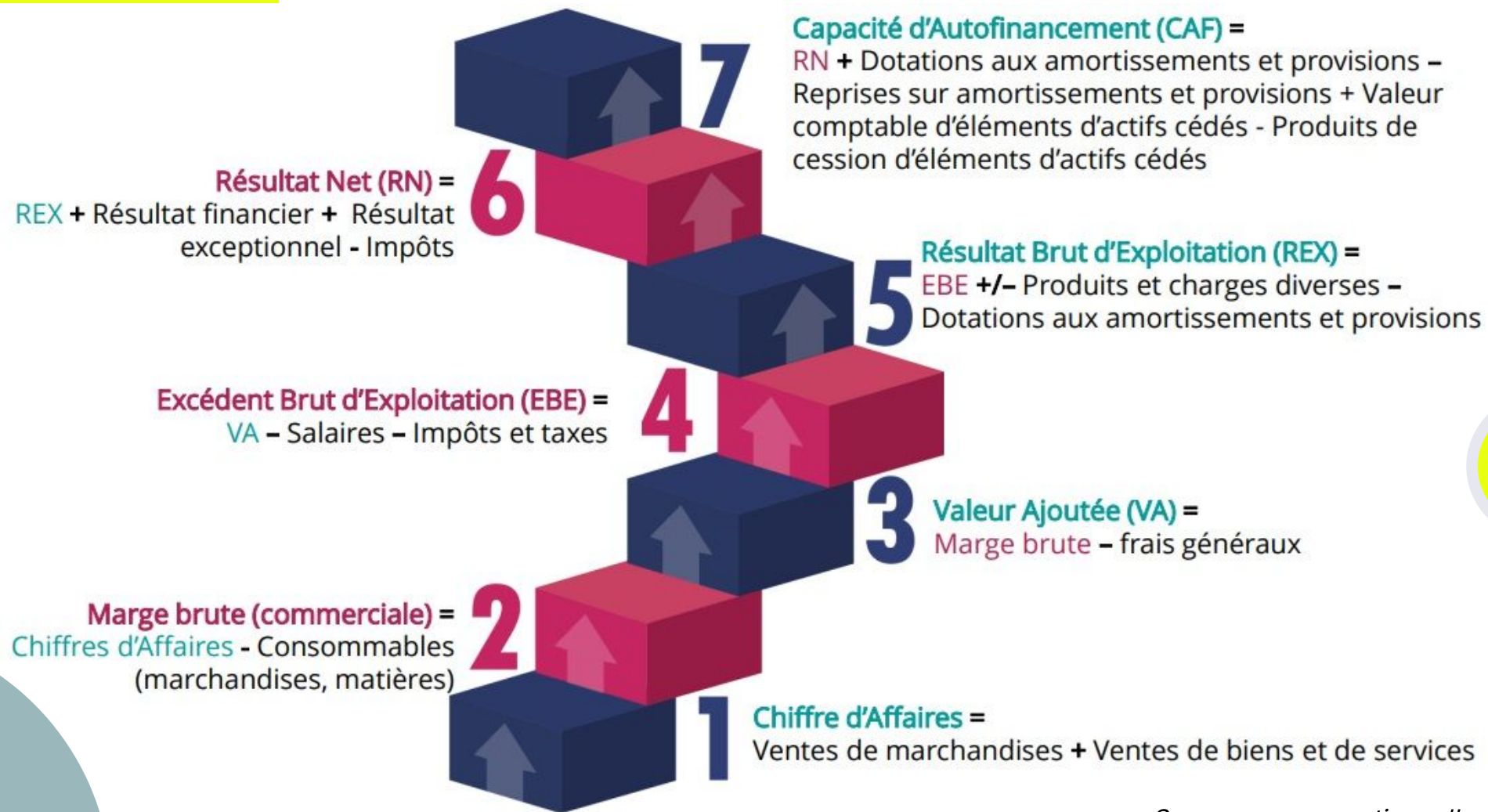


Analyser les variations par rapport **aux exercices précédents**



Calculer des **ratios financiers**

# L'escalier des SIG



Chiffre d'affaires	8 000,00
Ventes + production réelle	8 000,00
Achats consommés	3 000,00
<b>Marge globale</b>	<b>5 000,00</b>
Charges externes	1 800,00
<b>Valeur ajoutée</b>	<b>3 200,00</b>
Impôts et taxes	200,00
Charges de personnel	500,00
<b>Excédent brut d'exploitation</b>	<b>2 500,00</b>
Dotation aux amortissements	400,00
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>2 100,00</b>
Charges financières	150,00
Résultat financier	- 150,00
<b>Résultat courant</b>	<b>1 950,00</b>
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>1 950,00</b>
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>2 350,00</b>

Exemple





# La **marge brute**

C'est un indicateur de pilotage primordial pour le chef d'entreprise puisqu'il permet de mesurer la capacité de l'entreprise à dégager des **profits** sur la **revente** de la marchandise.



-



+  
-



=



# La **Valeur Ajoutée**

La valeur ajoutée **mesure la richesse créée** par l'entreprise grâce à son activité



**Marge brute  
(commerciale)**

-



**Frais généraux**  
(eau, électricité, assurances, loyer ...)

=

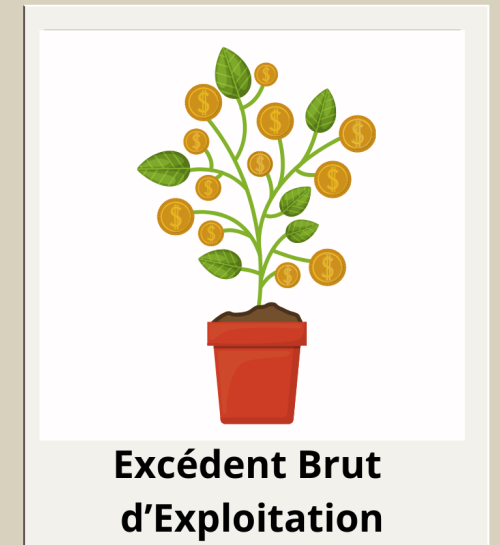
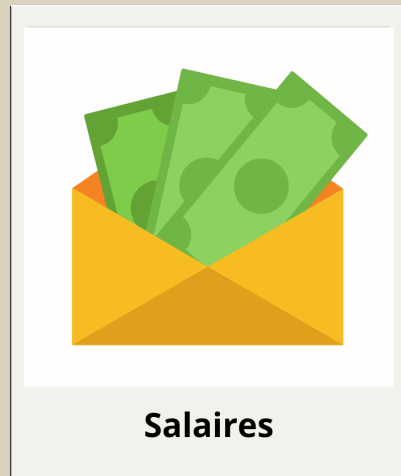
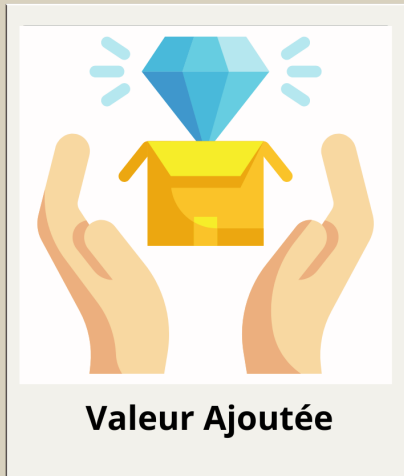


**Valeur Ajoutée**



# L'Excédent Brut d'Exploitation

Cet indicateur traduit la performance de l'entreprise après paiement des salaires et impôts indirects.



# Le résultat d'Exploitation

Il mesure la capacité de l'entreprise à générer des ressources avec son activité principale, sans prendre en compte les éléments financiers ni exceptionnels. Il met en avant la performance économique de l'entreprise.



**Excédent Brut  
d'Exploitation**

**+**  
**-**



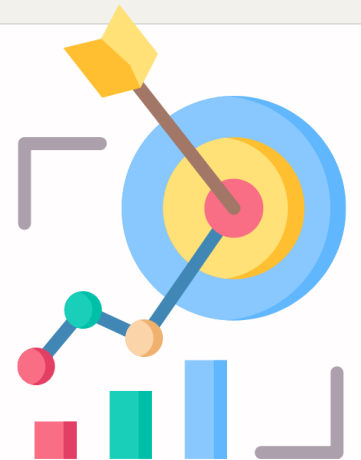
**Produits et Charges  
divers**

**-**



**Dotations aux  
amortissements et provisions**

**=**



**Résultat d'exploitation**

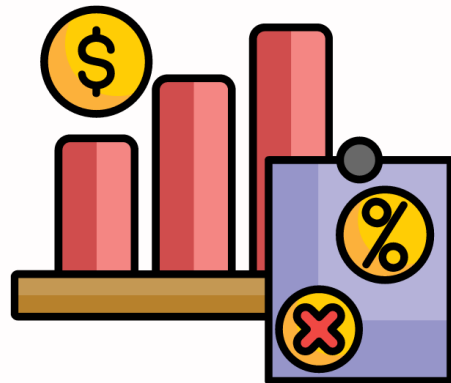
# Le résultat Net

Le résultat net caractérise l'enrichissement ou l'appauvrissement de l'entreprise.



Résultat d'exploitation

+



Résultat financier et  
Résultat exceptionnel

-



Impôts sur les sociétés

=



Résultat Net

# La Capacité d'Autofinancement

Elle résulte des encaissements et décaissements  
Elle permet de déterminer le montant de la trésorerie potentiel  
généré par l'entreprise.



Résultat Net

+



Dotations aux  
amortissements et provisions

-



Valeur Nette Comptable -  
Produits de cession  
des éléments d'actifs cédés

=



Capacité  
d'Autofinancement

# Seuil de rentabilité

Ou **point d'équilibre**, les revenus couvrent exactement les coûts totaux de l'entreprise **sans générer ni profit ni perte**.



Seuil de rentabilité

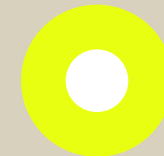
=



Charges fixes



Taux de Marge sur coût variable

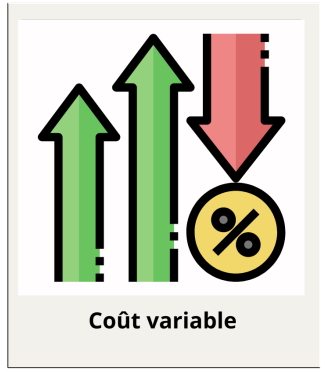




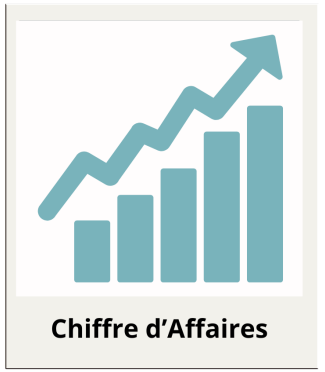
# Taux de marge sur coût variable



-



**x 100**



# Le point mort

Le point mort exprime le nombre de jours nécessaire à l'entreprise pour atteindre un **point d'équilibre**.

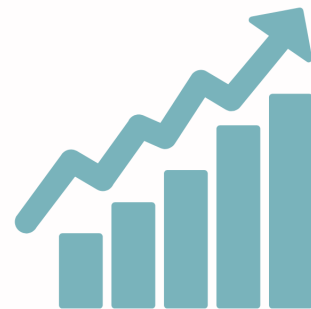


**Point mort**

=



**Seuil de rentabilité**



**Chiffre d'Affaires**

**X**

**360**



*On se challenge*



*Code : jqdw*

# Le plan de trésorerie

Un plan de trésorerie consiste à **prévoir**, à l'avance, le montant des **entrées et sorties d'argent** de votre entreprise **chaque mois**, afin de vous assurer que vous ne manquerez pas de liquidités.

## ENCAISSEMENTS

Les entrées d'argent

## DECAISSEMENTS

Les sorties d'argent

# Trésorerie

=



	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Jun	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
<b>ENCAISSEMENTS TTC</b>												
<b>1-De financement</b>												
Capital social apporté en numéraire	5000											
Comptes courants	1000											
PCE												
Emprunt bancaire	18000											
Prêt d'honneur												
Autres emprunts ou subvention												
<b>2- D'exploitation</b>												
Vente de marchandises		100	120	144	173	207	249	299	358	430	516	619
Vente de prestation de services		2700	3240	3888	4666	5599	6718	8062	9675	11610	13931	16718
Commissions sur prestation ou vente												
<b>TOTAL DES ENCAISSEMENTS</b>	<b>24000</b>	<b>2800</b>	<b>3360</b>	<b>4032</b>	<b>4838,4</b>	<b>5806,1</b>	<b>6967,3</b>	<b>8360,8</b>	<b>10033</b>	<b>12039</b>	<b>14447</b>	<b>17337</b>
<b>DECAISSEMENT TTC</b>												
<b>INVESTISSEMENTS</b>	18000											
<b>APPROVISIONNEMENTS</b>												
Achats matières	1000	400	440	484	532	586	644	709	779	857	943	1037
Achats marchandises	1500	50	55	61	67	73	81	89	97	107	118	130
Sous-traitance												
<b>ACHATS DE FOURNITURES</b>												
Energie		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Eau		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Administratives		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Diverses		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
<b>CHARGES EXTERNES</b>												
Loyers de crédit bail (matériel en location)												
Loyers et charges locatives		800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
Assurances (locaux, RCP)		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Entretien des locaux		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Entretien du matériel												
Documentation		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
<b>AUTRES CHARGES EXTERNES</b>												
Honoraires		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Frais d'acte et de contentieux		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Affranchissements												
Téléphone fixe												
Téléphone portable		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Internet												
Publicité/Communication/Foires		200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Divers												
<b>IMPOTS ET TAXES</b>												
Contribution économique territoriale												
Taxe sur les enseignes												
<b>FRAIS DE PERSONNEL</b>												
Salaires												
Charges sociales												
Charges exploitant (URSSAF, Retraites, Sécu)		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Rémunération exploitant nette		1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
<b>DOTATION AUX AMORTISSEMENTS</b>												
<b>CHARGES FINANCIERES</b>												
Service bancaire		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Intérêts		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Remboursement des prêts		650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650
<b>TOTAL DES DECAISSEMENTS</b>	<b>20500</b>	<b>4370</b>	<b>4415</b>	<b>4465</b>	<b>4519</b>	<b>4579</b>	<b>4645</b>	<b>4717</b>	<b>4797</b>	<b>4885</b>	<b>4981</b>	<b>5087</b>
<b>SOLDE DU MOIS</b>	<b>3500</b>	<b>-1570</b>	<b>-1055</b>	<b>-433</b>	<b>319</b>	<b>1227</b>	<b>2323</b>	<b>3644</b>	<b>5236</b>	<b>7155</b>	<b>9466</b>	<b>12250</b>
<b>TRESORERIE DE FIN</b>	<b>3500</b>	<b>1930</b>	<b>875</b>	<b>443</b>	<b>762</b>	<b>1989</b>	<b>4312</b>	<b>7955</b>	<b>13191</b>	<b>20346</b>	<b>29812</b>	<b>42062</b>
<b>TVA COLLECTEES SUR VENTES PDTS</b>												
	0	16	20	24	28	34	41	49	59	70	85	101
<b>TVA COLLECTEES SUR VENTES SVCS</b>												
	0	442	531	637	765	918	1101	1321	1585	1903	2283	2740
<b>TVA DEDUCTIBLES ACHATS 19,6%</b>												
	17140	945	982	1024	1069	1119	1175	1235	1302	1375	1456	1544
<b>SOLDE TVA</b>	<b>-17140</b>	<b>-486</b>	<b>-432</b>	<b>-363</b>	<b>-276</b>	<b>-168</b>	<b>-33</b>	<b>135</b>	<b>342</b>	<b>598</b>	<b>912</b>	<b>1297</b>

# Tableau de trésorerie

en

TTC!

# Focus sur les **encaissements**



	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
<b>ENCAISSEMENTS TTC</b>												
<b>1-De financement</b>												
Capital social apporté en numéraire	5000											
Comptes courants	1000											
PCE												
Emprunt bancaire	18000											
Prêt d'honneur												
Autres emprunts ou subvention												
<b>2- D'exploitation</b>												
Vente de marchandises		100	120	144	173	207	249	299	358	430	516	619
Vente de prestation de services		2700	3240	3888	4666	5599	6718	8062	9675	11610	13931	16718
Commissions sur prestation ou vente												
<b>TOTAL DES ENCAISSEMENTS</b>	<b>24000</b>	<b>2800</b>	<b>3360</b>	<b>4032</b>	<b>4838</b>	<b>5806</b>	<b>6967</b>	<b>8361</b>	<b>10033</b>	<b>12039</b>	<b>14447</b>	<b>17337</b>



# Focus sur les décaissements



	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
<b>DECAISSEMENT TTC</b>												
<b>INVESTISSEMENTS</b>	18000											
<b>APPROVISIONNEMENTS</b>												
Achats matières	1000	400	440	484	532	586	644	709	779	857	943	1037
Achats marchandises	1500	50	55	61	67	73	81	89	97	107	118	130
<b>ACHATS DE FOURNITURES</b>												
Energie		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Eau		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Administratives		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Diverses		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
<b>CHARGES EXTERNES</b>												
Loyers et charges locatives		800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800
Assurances (locaux, RCP)		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Entretien des locaux		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Documentation		20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
<b>AUTRES CHARGES EXTERNES</b>												
Honoraires		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Frais d'acte et de contentieux		30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Affranchissements												
Téléphone fixe												
Téléphone portable		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Internet												
Publicité/Communication/Foires		200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Divers												
<b>IMPOTS ET TAXES</b>												
Contribution économique territoriale												
<b>FRAIS DE PERSONNEL</b>												
Salaires												
Charges sociales												
Charges exploitant (URSSAF, Retraites, Sécu)		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Rémunération exploitant nette		1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000
<b>CHARGES FINANCIERES</b>												
Service bancaire		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Intérêts		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
Remboursement des prêts		650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650
<b>TOTAL DES DECAISSEMENTS</b>	20500	4350	4395	4445	4499	4559	4625	4697	4777	4865	4961	5067
<b>SOLDE DU MOIS</b>	3500	-1550	-1035	-413	339	1247	2343	3664	5256	7175	9486	12270
<b>TRESORERIE DE FIN</b>	3500	1950	915	503	842	2089	4432	8095	13351	20526	30012	42282

# Gestion de la **TVA**

- **TVA déductible** : *Taxe sur les achats et services ainsi que les immobilisations.*

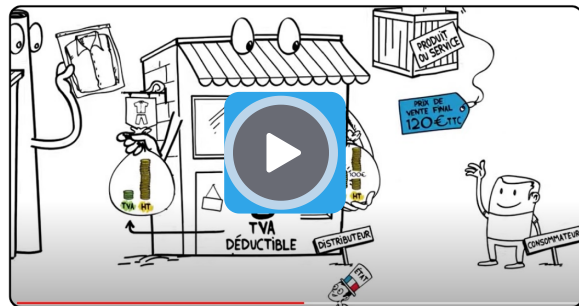
Soit 900€ de TVA à déduire suite à l'achat de mobiliers, du stocks de shampoing ...

- **TVA collectée** : *TVA sur les ventes, les services.*

Soit 500€ de TVA collectée sur le chiffre d'affaires

- **TVA à reverser** = TVA collectée – TVA déductible

900€-500€= 400€ de TVA à reverser à l'Etat.



# Mes prévisions sont **négatives!** Et là, catastrophe!

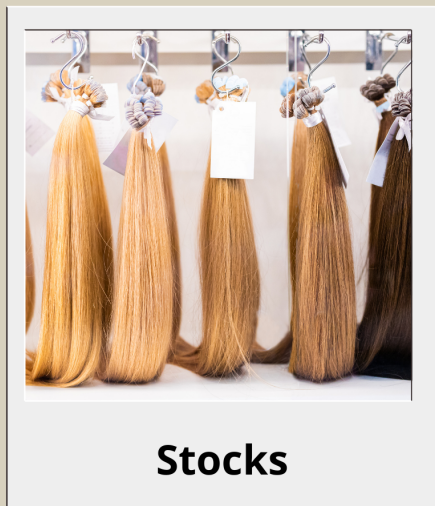


- **Le trou de trésorerie ponctuel** : Bien souvent, il est simplement le résultat d'un décalage de trésorerie et une optimisation des délais de paiement peuvent suffire à régler l'affaire.
- **Le trou de trésorerie qui persiste sur la durée** : Là, généralement, cela signifie que votre entreprise ne dispose pas des ressources financières nécessaires pour couvrir vos besoins, et il va falloir songer à augmenter votre trésorerie.
- **Le trou de trésorerie persiste sur la durée mais en plus, il se creuse de plus en plus** : C'est la situation devant laquelle il faut savoir prendre des mesures plus drastiques. Ce problème résulte bien souvent d'un souci de rentabilité.



# Le **besoin en fond de roulement**

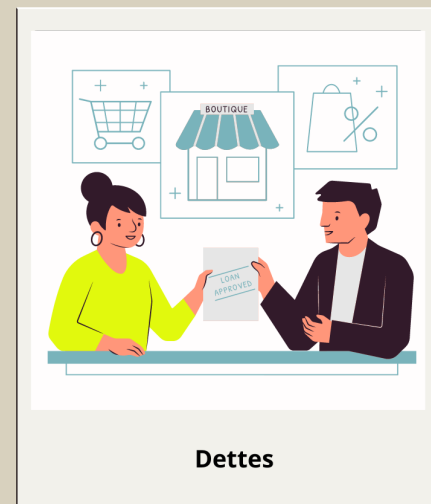
Il correspond à **l'argent dont l'entreprise a besoin en permanence pour financer son exploitation**. L'entrepreneur doit connaître et **maîtriser le décalage de trésorerie** entre les dépenses et les recettes de son activité, afin de lui éviter des difficultés à court terme.



+



-



=



Gestion de la  
**trésorerie**

Anticiper!

AGIR

Relancer **ses**  
**clients**

Demander des  
**délais à ses**  
**fournisseurs**

Réduire les  
**stocks**

# Le plan de financement ? ?

Il évalue la manière dont une entreprise financera ses activités au démarrage.



Quelle somme d'argent dois-je réunir pour réaliser mon projet ?



## BESOINS DURABLES

- Frais d'établissements
- Investissements
- Besoin en fonds de roulement
- Trésorerie ou fond de caisse

**TOTAL**

## RESSOURCES DURABLES

- Capital social ou apport personnel
- Compte-courants d'associés (s'il y a lieu)
- Subvention
- Emprunt à moyen ou long terme

**TOTAL**



<b>Plan de financement</b>	
<b>Besoins financiers</b>	
<b>Immobilisations incorporelles</b>	
Frais d'établissement	300
Fonds de commerce	
Droit au bail	
Autres:	
<b>Immobilisations corporelles</b>	
Aménagement et installation	10 000
Outillages (logiciels)	200
Matériel - Mobilier	6 000
Informatique	1 100
Véhicule	
Stock de départ	2 500
Communication	
Autres	
<b>Immobilisations financières</b>	
Dépôt de garantie locative	2 400
Autres	
<b>Besoins financiers au démarrage</b>	
Trésorerie de départ	500
BFR	1 000
<b>TOTAL DES BESOINS</b>	<b>24 000</b>
<b>Ressources</b>	
<b>Capitaux Propres</b>	
Capital Social apporté en numéraire	5 000
Capital social apporté en nature	
Comptes courants d'associés	1 000
<b>Emprunts</b>	
Prêt d'honneur	
Emprunt Bancaire	18 000
PCE	
Autres emprunts ou subvention	
<b>TOTAL DES RESSOURCES</b>	<b>24 000</b>
<b>SOLDE (Ressources - Besoins)</b>	<b>0</b>

# Les principaux types de **financements**

## FINANCEMENT INTERNE

CAPACITE D'AUTO-FINANCEMENT

TRESORERIE DISPONIBLE

## FINANCEMENT EXTERNE

### PAR LES PROPRIETAIRES

AUGMENTATION DE CAPITAL

COMPTES COURANT D'ASSOCIES

### PAR ENDETTEMENT

A COURT TERME

A MOYEN ET LONG TERME

*Source : mes questions d'entrepreneur*



## LE CRÉDIT DE TRÉSORERIE

C'est une **solution de crédit de court terme** permettant de **financer les besoins de trésorerie ponctuels et/ou saisonniers d'une entreprise.**

Le crédit de trésorerie peut prendre plusieurs formes :

↓  
**LA FACILITÉ DE CAISSE**

↓  
**LE DÉCOUVERT  
AUTORISÉ**

↓  
**LE CRÉDIT À  
COURT-TERME**

↓  
**LE CRÉDIT DE  
CAMPAGNE**





**PRODUITS ENCAISSABLES**



**CHARGES DÉCAISSABLES**



CAF

=

**PRODUITS ENCAISSABLES**

-

**CHARGES DÉCAISSABLES**



### LES « CRÉDITS » DE MOBILISATION DES CRÉANCES

Sont des **solutions de financement à court terme** qui consistent à céder une créance clients à un tiers pour obtenir une **avance sur trésorerie**



**Ce dispositif ne concerne que les créances de clients professionnels !**

L'ESCOMPTE

LA CESSION DAILLY

L'AFFACTURAGE

## Le prêt bancaire

Il s'agit d'un crédit octroyé à une entreprise, destiné à financer des investissements.

La banque peut exiger des garanties.

## Les financements alternatifs

- Crowdfunding
- Prets inter-entreprises
- Microcrédit



## Plusieurs possibilités pour augmenter son capital social :

- Demander aux actionnaires / associés actuels d'apporter de nouveaux fonds dans l'entreprise.



- Faire entrer de nouveaux actionnaires / associés au capital de l'entreprise

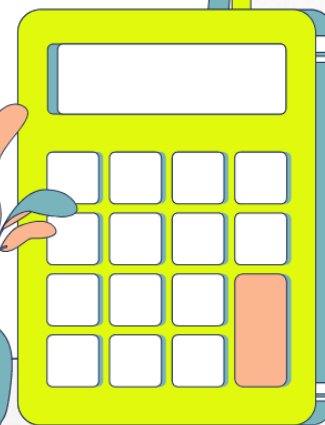
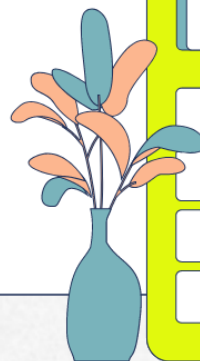


A vous, de **jouer** !

*Construisez votre plan de financement .*



15:00





Calculez le BFR de Superhéros Inc

Quelles sont 3 façons d'anticiper un trou de trésorerie ?

Le tableau de trésorerie est toujours en TTC



Quelle est la marge commerciale ?

Qu'est-ce que le seuil de rentabilité ?

Les Soldes Intermédiaires de Gestion, sont :



Quel est le CA prévisionnel ?



+

+

+

+

+

+

+

Quel est l'objectif principal d'un plan de financement ? +

Lequel de ces éléments est inclus dans un plan de financement ? +

Comment calcule-t-on la CAF d'une entreprise ? +

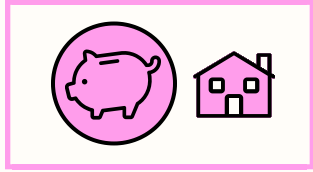
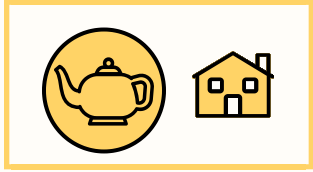
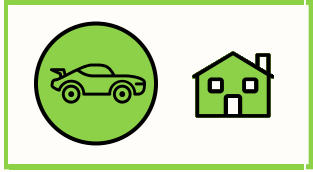
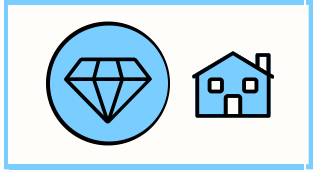
# MONOPOLY



+ Qu'est ce qu'un taux de pénétration ?


+ Qu'est ce que le prix psychologique ?

## EQUIPES



## RETOUR



+  Quel doit être votre prix ?




**C'EST PARTI**



+ Quels sont les postes situés à l'actif du bilan ?


+ Qu'est-ce qu'une créance ?

+ Les éléments du bilan sont ordonnés suivant quel classement ?

+  Quelles sont les 3 catégories produits / charges du compte de résultat ?

+ Quels sont les 4 résultats figurant au compte de résultat ?

+ Dans quel type de produit est comptabilisé la vente ?

+  Quels coûts prendre en compte pour calculer un coût de revient ?



**Quels coûts doit-on prendre en compte pour calculer un coût de revient ?**

A. Les coûts de marketing, les coûts de distribution, et les coûts de recherche et développement.

**B. Les coûts des matières premières, les coûts de main-d'œuvre directe, et les coûts de production indirects.**

C. Les coûts fixes, les coûts administratifs, et les coûts financiers.



**Quels sont les postes situés à l'actif du bilan ?**

A. Les dettes financières

**B. Les immobilisations**

**C. La trésorerie**

D. Les capitaux propres



**Les éléments du bilan sont ordonnés suivant quels classements ?**

**A. Une logique emplois-ressources**

B. Par ordre alphabétique

**C. Leur longévité au sein de l'entreprise**

D. Leur valeur comptable (dans un ordre croissant)

### Qu'est-ce qu'un taux de pénétration ?

A. Le pourcentage des ventes réalisées par rapport aux coûts totaux.

**B. Le pourcentage d'un marché cible qui achète un produit ou un service.**

C. Le pourcentage des produits retournés par les clients par rapport au nombre total de produits vendus.



Stock de gadgets : 30 000 €

Créances des super-héros (factures en attente de paiement) : 50 000 €

Dettes envers les fournisseurs de matériaux spéciaux : 40 000 €

Autres créances (paiements en attente des sponsors) : 20 000 €

Autres dettes (frais de réparation des dommages collatéraux) : 10 000 €

$BFR = Stocks + Créances - Dettes$

$BFR = 30\,000 + 50\,000 + 20\,000 - 40\,000 - 10\,000$

**BFR = 50 000€**

**Lequel des éléments suivants est généralement inclus dans un plan de financement ?**

- A. Les ventes prévues pour les trois prochaines années.
- B. Les dépenses de personnel prévues pour le prochain exercice.
- C. **Les sources de financement prévues, telles que les emprunts bancaires et les apports en capital.**
- D. Les objectifs de développement durable de l'entreprise.

### Qu'est-ce que le prix psychologique ?

A. Le prix basé sur le coût de production du produit.

**B. Le prix perçu par les consommateurs comme étant juste et acceptable, souvent un prix "rond" ou se terminant par .99.**

C. Le prix fixé uniquement en fonction des prix des concurrents.

Population cible : 15 000 personnes

Taux de pénétration : Vous estimez que vous pouvez attirer 8% de cette population chaque année.

Taux de conversion : Vous prévoyez que 60% des personnes attirées deviendront des clients.

Prix de vente : 2 500€

**15 000 x 8 % = 1 200 personnes**

**1 200 x 60 % = 720 clients**

**720 x 2 500 = 1 800 000 € de CA prévisionnel**

**Les Soldes Intermédiaires de Gestion sont :**

A. L'affaire de mon comptable

**B. Une décomposition du compte de résultat**

**C. Des indicateurs permettant d'évaluer la performance de l'entreprise**

**D. Un moyen de me comparer à mes concurrents**





**Le tableau de trésorerie est toujours en TTC.**

**Vrai**

Faux

## Quelles est la marge commerciale ?

Marge commerciale =

CA – Achats de marchandises + Variation des stocks de marchandises

**Marge commerciale =**

200000 – 50000 + 5000 = **155000 €**



**Quelles sont les trois catégories de produits et charges qui constituent le compte de résultat ?**

A. Décaissement - Encaissement - Amortissement

B. Créances clients - Dettes fournisseurs - Capitaux propres

**C. Exploitation - Financier - Exceptionnel**

**Une SARL décide de revendre un véhicule. Dans quel type de produit est comptabilisé la vente ?**

A. En produit d'exploitation

B. En produit financier

**C. En produit exceptionnel**

**Qu'est-ce que le seuil de rentabilité ?**

**A. Le montant total des ventes nécessaires pour couvrir uniquement les coûts variables.**

**B. Le montant total des ventes nécessaires pour couvrir tous les coûts fixes et variables.**

**C. Le nombre de ventes nécessaires pour enfin s'acheter une machine à café de luxe.**

**Quelles sont trois façons d'anticiper un trou de trésorerie ?**

**A. Relancer ses clients pour accélérer les paiements, demander des délais à ses fournisseurs, réduire les stocks.**

B. Augmenter les prix des produits, réduire les effectifs, investir davantage en marketing.

C. Réduire les dépenses administratives, augmenter les salaires des employés, diversifier les produits.

**Quelle affirmation correspond à la définition d'une créance ?**

A. Somme d'argent due par un tiers à l'entreprise

B. Somme d'argent due par l'entreprise à un tiers



**Vos concurrents proposent un prix à 104 €. Dans le cas d'une stratégie d'écrémage, quel doit être votre prix ?**

A. 99 €

B. 104 €

**C. 120 €**



**Quels sont les résultats figurant au compte de résultat ?**

**A. Résultat net**

**B. Résultat exceptionnel**

**C. Résultat d'exploitation**

D. Résultat intermédiaire

**E. Résultat financier**

**Quel est l'objectif principal d'un plan de financement ?**

- A. Maximiser les profits de l'entreprise.
- B. **Identifier et planifier les besoins en capitaux et les ressources disponibles pour garantir la viabilité financière de l'entreprise.**
- C. Assurer la conformité de l'entreprise avec les réglementations fiscales.
- D. Déterminer les salaires des employés pour l'année à venir.

### Comment calcule-t-on la capacité d'autofinancement (CAF) d'une entreprise ?

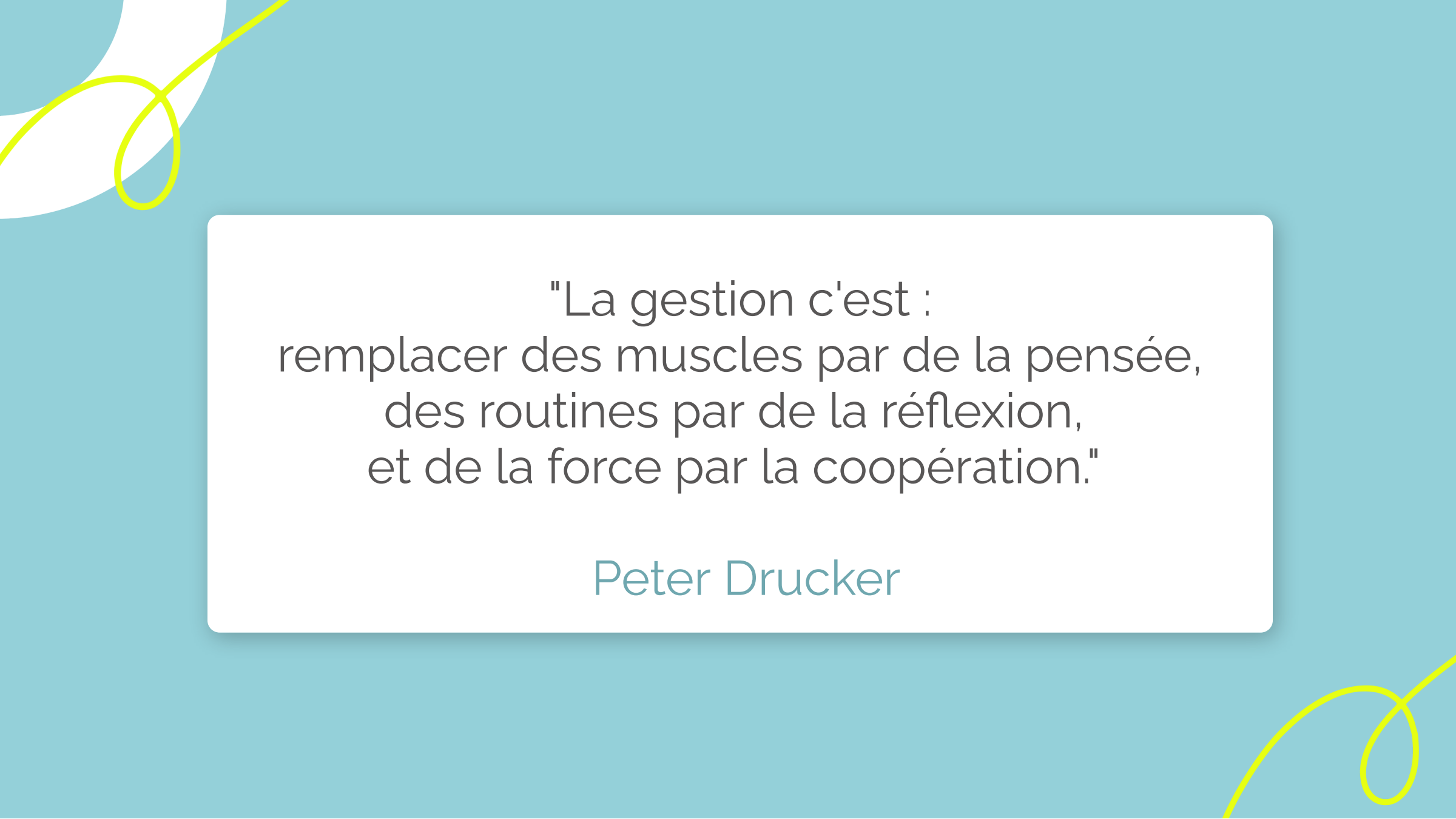
- A. En additionnant le résultat net, les dotations aux amortissements et provisions, et les produits financiers.
- B. En soustrayant les dotations aux amortissements et provisions du résultat net.
- C. **En additionnant le résultat net, les dotations aux amortissements et provisions, et les reprises sur amortissements et provisions.**
- D. En soustrayant les charges financières du résultat net.



# Que reprenez-vous ?

**Un point positif**

**Un point à améliorer**



"La gestion c'est :  
remplacer des muscles par de la pensée,  
des routines par de la réflexion,  
et de la force par la coopération."

Peter Drucker

