**12 mars 2014 Les Flux économiques de l’entreprise - C1**

Le Bilan : photographie comptable du patrimoine

Synthèse de la situation patrimoniale de l’entreprise qui regroupe l’ensemble des éléments qui la compose au soin d’un tableau unique : le Bilan

Ce que l’on possède / Ce que l’on doit

Présentation :

*Investissement:*

* *Reste dans l’entreprise*
* *Sert à l’exploitation de l’entreprise*

*MOI*

Capitaux propres

CAPITAL

DETTES

Financières

Occasionnelles

Immobilisation

Banques

**PASSIF**

**ACTIF**

Besoins durables = investissement = immobilisation (quels financements ?)

On peut avoir un fond bloqué en vue de la création/ après l’obtention du Kbis, créer un compte entreprise

Compte courant associé : jusqu’à 7% = Reserve légale : jusqu’à 10% du capital social

Compte de résultat + bilan/12 mois (sauf l’année de création ex : sept : 15mois)

*Exercice société PYM : La société PYM, constituée le 1er septembre N., détient le patrimoine suivant :*

* *Dépôt en banque 6700 euros*
* *Espèce en caisse 1400 euros*
* *Stock de marchandise : 3500 euros*
* *Créance sur client : 2700 euros*
* *Titre de participation : 1500 euros (actions destinée à être conservée durablement)*
* *Matériel de transport 5800 euros*
* *Terrain : 9000 euros*

*Sachant que l’installation de la société a été financée à hauteur de 50% par emprunt bancaire.*

*Présenter le bilan d’ouverture : apport en nature règlementé =*

* *commissaire aux comptes quand les apports sont supérieur à la moitié du capital social.*
* *L’apport en nature est supérieur à 30 000 euros*

***Outil d’analyse des opérations : le compte***

*Retranscrire les opérations entre les arrêtés*

**1 Capitaux propres**

**2 immobilisations**

**3 stocks**

**4 Tiers (fournisseurs, clients, Etat …)**

**5 Trésorerie**

**6 Charges**

**7 Produits**

**Bilan**

**Compte de résultat**

**ACTIF**

**PASSIF**

**Actif immobilisé**

**1500**

**5800**

**9000**

**Actif circulant**

**6700**

**1400**

**3500**

**2700**

**Capitaux propres**

**Dettes**

**Compte de Bilan**

**Compte de gestion**

*2.* ***Présentation schématique du compte et fonctionnement***

*Nom du compte*

Débit

Crédit

*3****. Le solde du compte***

Nul au solde

Débiteur

2000

900

Créditeur

600

SC 400

1000

***4. Le principe de la comptabilité en partie double***

*Chaque opération intéresse au moins deux comptes : l’un qui est débité l’autre (débiteur) forcément crédité c’est le principe de la comptabilité en partie double.*

*Une opération c’est au minimum : 2 mouvements*

*Le total des débits des comptes doivent toujours être égal au total des crédits*

*Application :*

*Alain Salat crée un commerce de matière le premier janvier N ? il apporte un capital de 40k déposé sur le compte entreprise. Il met à la disposition un véhicule de fonctionnement évalué à 6000 euros. Il obtient un emprunt de 15k versé sur le compte de l’entreprise. Courant janvier avant l’ouverture à sa clientèle il rachète par chèque à son prédécesseur un stock d’ordinateur de 45k. Retire 1000 euros de la banque pour alimenter la caisse. Il équipe le bureau d’un poste informatique réglé par chèque : 1500 euros. Achète par chèque divers logiciels destiné aux postes informatiques 11k euros.*

* *Q : 1 Enregistrer ses opérations dans les comptes*
* *Q : 2 Présenter le bilan fin janvier*

Débit

Crédit

CAPITAL

Débit

Crédit

Débit

Crédit

Débit

Crédit

BANQUE

40 K

6K

40 K

6K

45k

1000

1500

11K

STOCK

Ordinateur

Véhicule

6K

Débit

Crédit

15K

45k

Débit

Crédit

Poste info

1500

Débit

Crédit

11K

Logiciel

Emprunt

**ACTIF**

**PASSIF**

**ACTIF IMMO**

Véhicule 6000

Actif circulant

Stock 45k

Cash 1000

Poste 1500

Logiciel 11k

**Capitaux propres**

46K

**Dettes :**

Emprunt 15K

Banque 3500

***4. Compte de Résultat (Synthèse de l’activité) BENEFICE OU PERTE ?***

*Le compte de résultat est la synthèse de l’activité d’une entreprise entre une date de début et une date de fin (appelé exercice comptable) et qui permet de déterminer si l’entreprise à réaliser un bénéfice et une perte.*

*Indissociable au bilan*

*Le CA se compose de :*

* *Vente de produit fini*
* *Vente de marchandise*
* *Vente de service*

Charges Produits

A marchand. V. marchand.

A Matière V. produits finis

Première V. Prestations

*Charge de fonctionnement (Externes)*

*Autre achats (Edf, gaz, elect. Carb…)*

*Salaire + charges sociales (env  1.8 du net)*

***Résultat : Produit -charges***

***CA – Charges = Résultats***

* *Principe comptable : Image fidèle et sincère de l’entreprise*

*TVA*

*Achat de mat : 6000 HT/ 7200 TT*

*Vente de produit fini 30 K HT/ 36K HT*

*6000 (collecté) – 1200 (déductible) = 4800 TP*

**20 mars 2014 La gestion prévisionnelle\_ C1**

**Prés :**

Cabinet de conseil généraliste (Management/conduite du changement/spécificité démarches RSE (Mixité/Situation de handicap/…) audit/animation/gestion de projet/évènementiel/accompagnement de dirigeant…

Spécificité du cabinet : Philo/ Art Management/ Serious Game

Bagage : 6 ans de conseil en cabinet en freelance/gestion prév. d’un génie de la modélisation 3D et de la création d’entreprise/

*Clients : Grands Comptes/PME Toute France*

*Deux associés ciblés qui se sont lancé dans l’entreprise*

*L’un en auto en Community manager*

*L’autre avec des associés en SARL sur le matériel de croche*

*Revenu : 2000/3000*

*A 5 ans : réseau de partenaire/associé. Une affaire qui tourne*

***SHEMA DE GESTION d’une entreprise en activité :***

COMPTABILITE

GENERALE (outils pour taxes)

* *63000 entreprises qui ont fermée en 2013 pour manque de tréso*

CONSTAT DES FLUX

*En mêlant les options fiscale et sociale : 20taine de*

BILAN (valeur comptable de l’entreprise)

COMPTE DE RESULTAT (définir un revenu imposable)

ANNEXES

*Possibles*

DROIT SOCIAL

OPTIONS

DROIT DES SOCIETES

OPTIONS

DROIT FISCAL

OPTIONS

DROIT COMPTABLE

OPTIONS

COMPTA

RESULTAT

**Vérifier la santé de l’entreprise :**

Connaître sa marge de manœuvre

ANALYSE FINANCIERE

STRUCTURE FINANCIERE

(BFR, étude valeur ajoutée, capacité d’autofinancement)

1. **Outil de contrôle de gestion** *(souvent mis en place trop tard)*

SEUIL DE RENTABILITE

*COUT DE REVIENT (s’est révélé peu utile)*

COÛT DIRECT

COÛT VARIABLE

COÛT CIBLE

COÛT MARGINAL

COÛT SPECIFIQUE

ANALYSE DES COÛTS

*Après ces calculs,  GERER c’est prévoir donc anticiper.*

GESTION BUDGETAIRE = PREVISION

CHIFFRE D’AFFAIRES (quantité vendu\*ventes pas nécessairement facturé)

ACHATS MARCHANDISES ou MATIERES

CHARGES DE FONCTIONNEMENT

SALAIRES ET CHARGES SOCIALES

RESULTATS

INVESTISSEMENT

TRESORERIE

CONTROLE BUDGETAIRE

TABLEAU DE BORD (Outil de PILOTAGE)

Avec INDICATEURS pertinents

* Faire réagir
* Action

**Qui fait quoi ?**

*L’expert-comptable n’est pas obligatoire*

* *Pour le Bilan et le Compte de résultat : sous-traitance*

*Suivi journalier : à conserver pour une visibilité en temps réel (CA/Poste de charges / trésor …)*

* *4h/semaine (comptable :*
* *Logiciel comptable compatibles ! .cvs .txt*

*>Quels sont les tbd à ne pas partager*

*>Quels sont ceux qu’on partage aux associés*

*Envoyer mail à Jacques : adresse mail du partage+ j’ai déjà Drop*

*Changer le nom du fichier 140320\_FOURTET\_.... .xlsm*

**METHODOLOGIE DU PLAN d’AFFAIRES FINANCIER**

1. *Présentation Perso*
2. *Offre Commerciale*
   1. *Service et produits*
   2. *Cible*
   3. *Prix*
   4. *Lieu*
   5. *Distribution*
3. *Etude de Marché*
   1. *Macro > Tendance*
   2. *Micro > Vérification*
      1. *Client existe*
      2. *Prix acceptable*
      3. *Panier moyen*
      4. *Fréquence conso.*
      5. *Concurrence*
      6. *Potentiel de CA/quantité multiplié par des prix : (viser env. 40% du potentiel)*
4. *Le Plan Financier*
   1. *Plan de financement initial*
      1. *Besoins en investissements (évalué hors tva)*
         1. *L’entreprise est propriétaire*
         2. *Durée d’utilisation > 1an*
         3. *Capacité à revendre le bien*
         4. *Avantages économique futurs*
         5. *Pas de montant minimum*
            1. *(ex : terrain, bâtiment, locaux, aménagements, installations, agent C., matériel et outillage industriel, matériel roulant, matériel informatique, logiciel, brevet, licences, fonds de commerce, pas de porte, site e-commerce, mobilier …)*

* *Mettre tout ceci même si on l’a*
  + 1. *Les ressources* 
       1. *Apport en numéraire*
       2. *En matériel (ce qu’on a déjà : valeur d’utilité pour l’entreprise)*

*>Dans les sociétés si l’apport mat est sup à l’apport num = commissaire au compte (c’est pour cela qu’on peut vendre son matos à l’entreprise))*

*> Emprunts bancaires maximum de 50 à 80 % des investissements H.T.*

*- prêts création d’entreprise/plateforme d’initiative/Prêt d’honneur, NACRE , prêt fournisseurs, prêt famille, participatif, subventions, caution.*

*Excédent de ressources sur un investissement initial*

*Les ressources doivent être supérieures aux besoins*

* *Ressources>Besoins*
* *Ressources-Besoins > 0*
* *Fond de roulement initial* 
  1. ***Besoin de fond de roulement initial***
     1. *Liste des dépenses hors taxe avant le démarrage*
        1. *Constitution (250 € en EI, en société : 1500 et 2500 €)*
        2. *Loyer*
        3. *Assurance Pro* 
           1. *responsabilité professionnelle (courtier Vienne qui peut donner une fourchette)*
           2. *local*
           3. *voiture*
           4. *matériel*
        4. *fournitures de bureau*
        5. *plan de communication*
           1. *site vitrine*
           2. *référencement/hébergement/nom de domaine*
           3. *publicité (carte, plaquette, échantillon, dépôt de marque…)*
           4. *déplacement, prospection, salon,*
        6. *formation*
        7. *honoraires rédaction actes*
        8. *contrats de maintenance*
        9. *sécurité (extincteurs…*
        10. *Frais de R&D*
        11. *Stocks (liste détaillée : désignation-quantité-prix)*
            1. *Marchandise*
            2. *Matière première*
            3. *Emballage*
            4. *Consommable*
            5. *Petit outillage*
        12. *TVA sur les investissements et dépenses initiales*
            1. *Prêt relais TVA (présenter les frais TVA à la Banque qui avancera facilement avant le remboursement/compter 2 mois)*
            2. *Divers*

*Frais d’ouverture de compte*

*TPE*

* + - 1. *Prévisionnels*
         1. *Chiffre d’affaires*

*Décomposition en gamme de produits*

*De marchandises*

*De services*

* + - * 1. *Achats*

*Mois/mois*

*12 mois*

*Avec saisonnalité*

* + - * 1. *Charges*
        2. *Salaires (charges sociales) hors dirigeants*
        3. *Prévisionnel*

*Prise en compte du statut juridique/fiscal et social*

* + - * 1. *Situation de tréso*
        2. *Evolution du fond de roulement sur 3 ans*

*BFR : de quoi j’ai besoin, pour démarrer !*

*Déterminer le fdr initial et le bfri pour déterminer si je démarre*

*Prix moyen et quantité de gamme sur l’année (par produits)*

**27 mars 2014 Méthode des coûts directs**

*Produits vendus dans l’offre commerciale : déterminer la catégorie dans laquelle on a le plus grand CA*

* *Marchandise*
* *Produit manufacturé*
* *Services*

*Ex : pour un croissant : 0.22 centimes de matière première = cout variable (en fonction du nombre de croissant produits)*

*Temps heure pour 1 croissant : 0.25 H pour 1 croissant : 0.08*

*Le croissant coute : 0.30 centimes*

*!!Sans les charges : 0.22*

***Donc la marge sur coût de revient = 0.85 – 0.22 = 0.63***

***Coefficient : prix de vente/cout de revient =***

*Cela va donner le prix moyen de la gamme de produit croissant en face de laquelle il faudra mettre la prévision d’activité en termes de quantité*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Produit A | Produit B | Produit C |
| CA | CA | CA |
| - Cout variable | -CV | -CV |
| = Marge sur coût variable | M/CV | M/CV |
| - Charges fixe spécifiques | -CFS | -CFS |
| Marge sur coût spécifique | Ms/CS | Ms/CS |
| Marge totale sur coût spécifique  -charges fixes communes | | |
| RESULTAT GLOBAL | | |

*Ex service :*

*Matière : locaux, déplacement, matière bureautique,*

*Temps de travail*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Produit A | Produit B | Produit C |
| CA | CA | CA |
| - Cout variable | -CV | -CV |
| = Marge sur coût variable | M/CV | M/CV |
| - Charges fixe spécifiques | -CFS | -CFS |
| Marge sur cout spécifique | Ms/CS | Ms/CS |
| Marge totale sur cout spécifique  -charges fixes communes | | |
| RESULTAT GLOBAL | | |

* *Vente de prestation : entre 100 et 175 de l’heure*
* *Production simple : 50 euros/heure*

*Charge de fonctionnement (Externes)*

*Autre achats (Edf, gaz, elect. Carb…)*

*Salaire + charges sociales (env  1.8 du net)*

***FORMATION : ( ! OF)***

Charges Produits

A marchand. V. Prestations

Min. taux horaire 100 euros

(Aligné au prix de formation : 800/jours

Matériel de

Formation :

* Vidéo proj : 300/900
* Impression supports
* Location salle
* Paper-board/stylos

Temps de présentiel

Temps de production (50/heure)

***CONSULTING (accompagnement de direction):***

Charges Produits

A marchand. V. Prestations

Min. taux horaire 175 euros

(Aligné au prix marché conseil)

* Temps de travail
* Production/présentiel

*Prix unitaire :*

***ART MANAGEMENT :***

Charges Produits

A marchand. V. Prestations

Min. taux horaire ?

Matériel :

* Vidéo proj
* Matériel de dessin projection

(banc-titre : entre 200 et 900)

* Location salle
* Stylo acrylique
* fresque

Temps de présentiel

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Produit formation | Produit Consulting | Produit Art Management |
| CA | CA | CA |
| - Coût variable | -CV (50 ou 100 euros de l’H) | -CV |
| = Marge sur coût variable | M/CV | M/CV |
| - Charges fixe spécifiques | -CFS (spécifiques aux produits) | -CFS |
| Marge sur coût spécifique | Ms/CS | Ms/CS |
| Marge totale sur coût spécifique  -charges fixes communes (bureautique/location salle) | | |
| RESULTAT GLOBAL | | |

* *2500 \*1.8 = 3125*
* *3125\*12 = 37500*
* *37500/220*
* *170 euros/jours ouvrables*

 Le chiffre d'affaires (CA) prévisionnel par produit. (CA = Prix de vente unitaire x nombre de produits fabriqués et vendus) ;

3 \*15 000 (3\*15 jours)

 Les charges variables (CV) engendrées par chaque produit. (CV) ;

100 + (170\*15)\*3 = 2556\*3

100+7670

**7770**

 Les marges sur coûts variables (MCV)  par produit. (MCV = MCV unitaire x nombre de produits fabriqués et vendus) ;

37 360

 Le taux de marge sur coûts variables (Taux MCV) par produit. (Taux MCV = (MCV / CA) \*100)

 Les charges fixes (CF). Charges indivisibles.

50 euros de l’heure

Ou 100 euros

Méthodologie

RAPPEL : Etude de marché et offre commercial essentiels/cœur du projet

1 : déterminer ses investissements (matos pour assurer l’activité) = besoins durables !

Comment je finance les besoins durables

1ere étape = ai-je assez d’argent

2ème étape = est ce que mon activité sera rentable

3ème vais-je pouvoir continuer

Menu principal : nom du projet/parametrage initial : TVA

Toujours 20% pour les fournisseurs

Date de début d’activité/prestation de service

Code APE

Apport personnel = capitaux propres (PFI)

*Capital apports en numéraire : cash*

*Capital apports de matériel : matériel déjà possédé*

*CCA : reconnaissance de dette que notre entreprise a envers nous (pour les sociétés et non pour les ei)*

Dépenses diverses à engager avant le démarrage de l'activité :

*Divers 1*

*DETAIL DES AUTRES DEPENSES DU BESOIN DE FONDS DE ROULEMENT INITIAL : Dépenses engagée AVANT le démarrage de l’activité !*

*PFI – Besoin durables + Ressources durables = excédent financier*

*BFRI : dépenses constitution/stocks/autres*

*(Deux tableaux liés)*

* *Besoin de DEVIS réel*
* *PONDERATION= selon le volume à vendre (2(deux fois plus de vente prévue), 1*

*Determiner le prix et le cout/ par gamme/pondération/*

*Renseigner le temps en heure possible*

*Quantité à l’année permettant de savoir si la production est possible*