

Bonjour chers élèves,

Voici un exercice récapitulatif concernant le bilan et le compte de résultat prévisionnels.

Vous trouverez aussi une feuille de rappel des étapes de travail pour créer votre plan financier personnel.

Prenez soin de vous et à très bientôt.

Mme Fiévez

MISE EN SITUATION

Tu aimerais te lancer comme indépendant fleuriste dans la région de Binche, tu es entrain de finaliser ton plan financier de reprise d'un commerce existant sur la place Blanche.

Voici les données commerciales que tu as évaluées pour effectuer tes tableaux financiers.

Ton comptable a estimé le montant de la reprise (fonds de commerce) à 65000 €.

Tu comptes mettre à disposition de ton commerce les 10000€ d'économies que tu avais sur ton compte.

Tu vas racheter du mobilier d'intérieur et de la déco pour un montant de 7570 € HTVA.

Tu prévois un montant de stock de départ de 4950 € HTVA et de 7500 € de trésorerie.

Tu évalues ton chiffre d'affaires avec les données suivantes recueillies lors de ton étude de marché :

- le panier moyen de tes clients est de 29,04 € TVAC
- tu comptes une moyenne de 55 clients par semaine
- tu enlèves 3 semaines de travail sur l'année

Le cout d'achat hebdomadaire HTVA est évalué à 550 €

Tu envisages une dépense personnelle mensuelle de 1000 €

Tu calcules le résultat après paiement de l'impôt.

Annuellement, tes charges d'exploitation sont évaluées à 14680 € et tes charges financières à 420 €.

1. Etablis le bilan prévisionnel et place chacune des données transmises ci-dessus dans la bonne rubrique du bilan prévisionnel
2. Quel est le montant de l'emprunt que tu vas soumettre à ta banque ?
3. Quel est ton chiffre d'affaire annuel évalué ?
4. Complète le tableau de prévision de rentabilité. Quelle est ta capacité de remboursement?
5. Complète le tableau d'investissement ci-dessous, sachant que tu amortis ton mobilier de 5000 € en 3 ans.

/ 6

Année	Valeur à amortir	Amortissement annuel	Amortissement cumulé	Valeur comptable

AFFECTATION		FINANCEMENTS	
1. Frais de constitution		1. Apports propres	
		- apports en espèces	
		- apports en nature (e)	
2. Immobilisations immatérielles (ex : brevets, licences, éléments incorporels du fonds de commerce repris à titre onéreux tels la clientèle, la réputation, l'enseigne, le droit au bail, le "pas-de-porte")			
3. Immobilisations financières (ex : caution locative)			
4. Immobilisations matérielles			
- achat de terrain			
- coût de construction d'immeuble			
- achat d'immeuble			
- aménagements ou transformations d'immeuble (a)			
- achat de matériel (b)			
- achat de matériel roulant (b)			
- achat mobilier professionnel (b)			
- achat d'un bien par leasing			
- autres investissements matériels			
SOUS-TOTAL (1 + 2 + 3 + 4)		SOUS-TOTAL (1)	
5. Stocks (c)		2. Emprunts à plus d'un an (g)	
- matières premières			
- marchandises			
6. Trésorerie minimale (d)		3. Emprunts à un an au plus (g)	
SOUS-TOTAL (5 + 6)		SOUS-TOTAL (2+3)	
TOTAL		TOTAL	

Prévision de rentabilité

--

1. Ventes (hors T.V.A.) ou recettes	
2. Achats (hors T.V.A.)	
3. Bénéfice brut d'exploitation (1 - 2)	

CHARGES PROFESSIONNELLES	
---------------------------------	--

4. Loyer - précompte immobilier	
5. Eau, gaz, électricité, chauffage	
6. Frais véhicules (assurances, taxes, carburants, réparations)	
7. Frais bureau, entretien matériel, téléphone, ports	
8. Frais publicité	
9. Salaires et charges	
10. Assurances, incendie, R.C.	
11. Assurances sociales indépendant	
12. Amortissements	
13. Autres frais divers	
14. Total charges professionnelles (4 à 13)	

15. Bénéfice net d'exploitation (3 - 14)	
16. Charges financières, intérêts sur emprunts	

17. Bénéfice courant avant impôt (15 - 16)	
18. Impôts	
19. Bénéfice de l'exercice (17 - 18)	

+ Cash flow (19 + 12)	
<u>- Dépenses personnelles (prélèvem. ménage)</u>	
<u>= capacité de remboursement</u>	
Remboursement capital du crédit	

6. Vrai / Faux

- Augmenter son chiffre d'affaires aura pour conséquences d'augmenter son résultat net de l'exercice VRAI / FAUX
- Une charge variable est une charge qui varie en fonction des ventes VRAI / FAUX
- Augmenter le montant annuel de ma publicité est dangereux car il va diminuer mon résultat net de l'exercice VRAI / FAUX
- La commission des vendeurs est une charges fixes VRAI / FAUX
- Le seuil de rentabilité est atteint lorsque le volume de mes dépenses est inférieur au volume de mes ventes VRAI / FAUX
- Le terme « TVA » signifie « Taxe sur la Valeur d'Activité » VRAI / FAUX
- Le montant de trésorerie dans un bilan prévisionnel équivaut à un montant de caisse que l'on se réserve pour faire face aux imprévus en début d'installation VRAI/ FAUX
- La TVA est une taxe à la consommation payée par le client final VRAI / FAUX
- La déclaration de TVA doit se compléter tous les ans VRAI / FAUX
- Le régime forfaitaire de TVA s'applique pour les petites entreprises qui vendent essentiellement avec factures VRAI / FAUX

BON TRAVAIL

Etapas de travail pour créer son plan financier

1. Faire un inventaire chiffré des biens qui vont permettre d'assurer le fonctionnement de l'entreprise commerciale : compléter une liste de biens d'investissement en y indiquant les prix et calculer le total
2. Compléter le tableau plan d'affectation (actif)
3. Déterminer les moyens financiers nécessaires à assurer le fonctionnement de l'entreprise :
 - Les apports propres
 - Les crédits L.T. : crédit d'investissement, leasing, factoring
 - Les crédits C.T. : crédit de caisse, avance à terme fixe, avance sur facture
 - (Obtenir une aide financière
<http://www.belgium.be/fr/economie/entreprise/financement>
et <http://www.infos-entreprises.be/fr/les-aides-financieres-15>
Consulter le site de l'UCM pour solliciter des aides publiques
<http://www.ucm.be/Entreprendre/Je-cree-mon-entreprise/Creation-d-entreprise-Je-sollicite-des-aides-publiques>)
4. Compléter le tableau plan de financement (passif)

Rem. : 2. Et 4. = Bilan prévisionnel

5. Estimer la valeur du C.A. (avec monsieur Collin)
6. Déterminer les charges variables (coûts des ventes, commissions, ...)
7. Faire un inventaire chiffré des charges fixes (charges professionnelles, charges financières, ...)
8. Compléter le tableau prévision de rentabilité (= Compte de résultats)
9. Calculer le seuil de rentabilité et le point mort du projet d'entreprise en dressant les tableaux adéquats