

Contrôler la viabilité économique et financière de son activité



AURA
Coopérative de services
CORSE

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

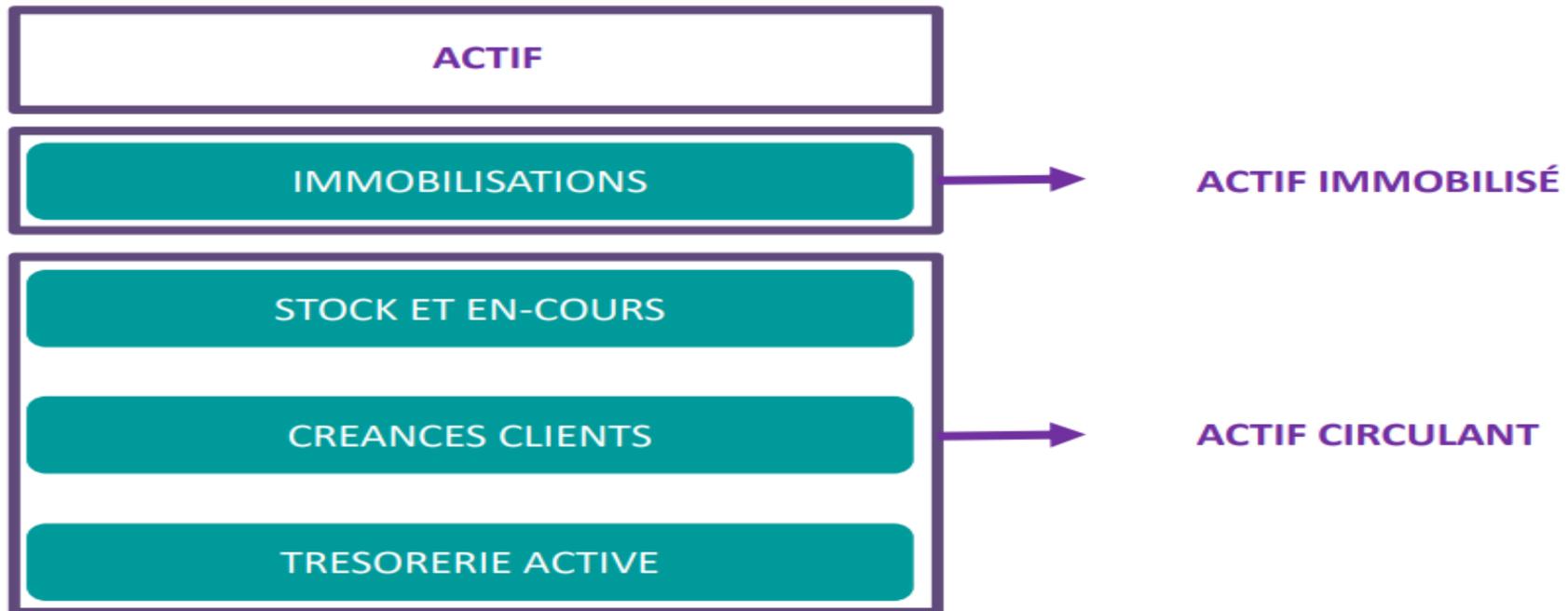
Ce que l'entreprise
possède

=

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

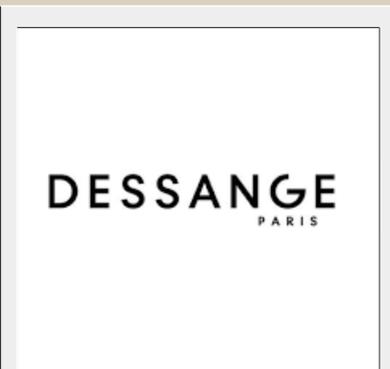


Bâtiment



Matériel

● Incorporelles

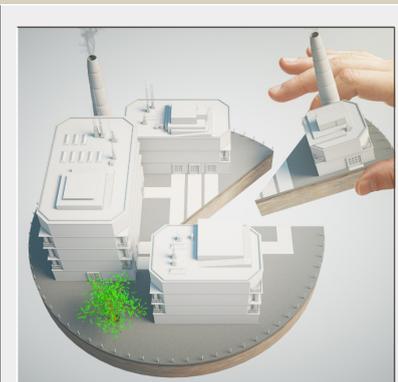


Franchise



Fond de commerce

● Financières



Parts sociales



Dépôt de garantie local

Focus sur la dotation aux **amortissements**

1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	3 ^{ème} année	4 ^{ème} année	5 ^{ème} année	6 ^{ème} année	7 ^{ème} année	8 ^{ème} année	9 ^{ème} année	10 ^{ème} 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



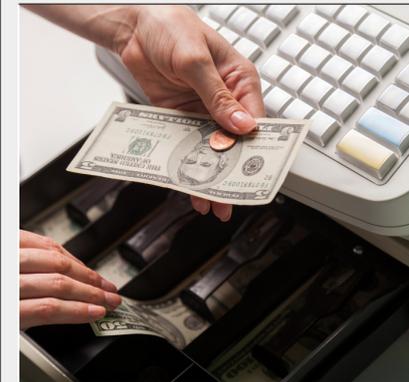
Stocks à vendre

● **Créances**



Délai de paiement

● **Trésorerie**

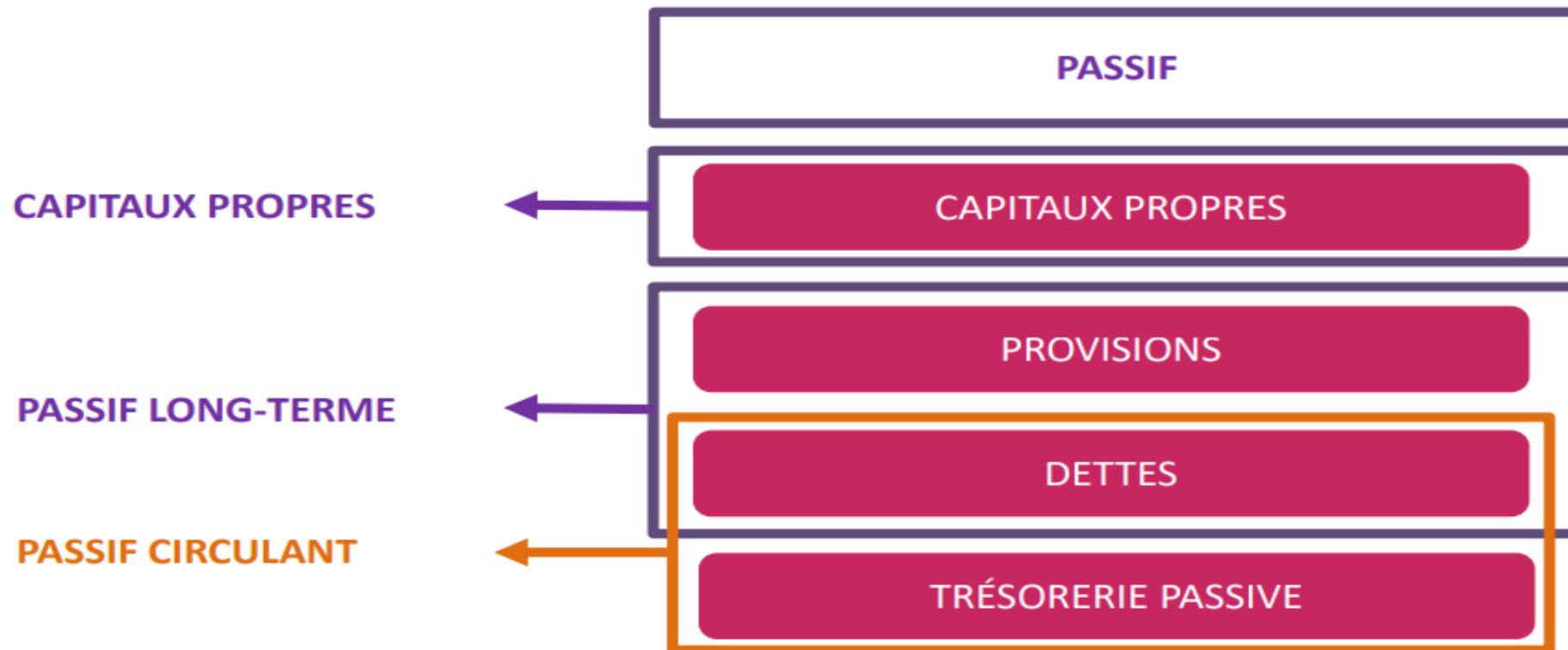


La caisse



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

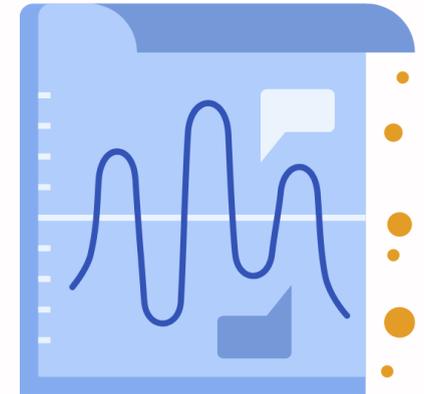


Apport en numéraire



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

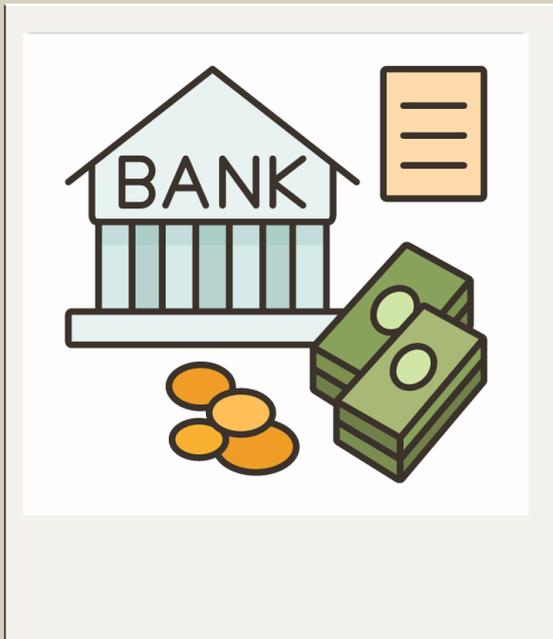


TVA, impôts, ...

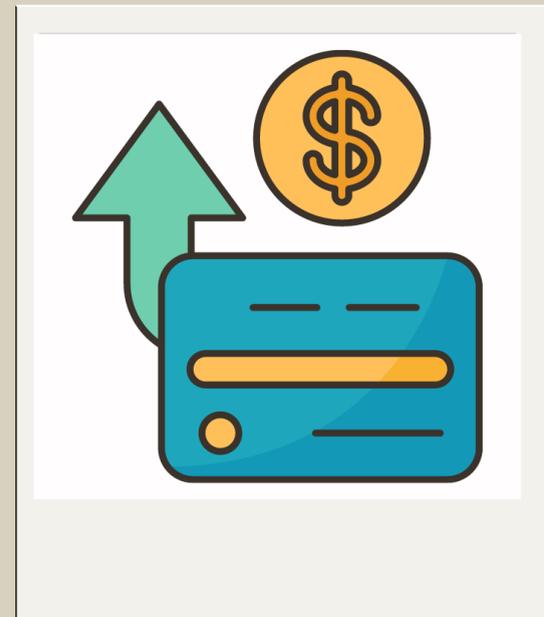
La **trésorerie passive**

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

● **Emprunts moins d'1 an**



● **Découverts bancaires**



On se challenge



Construire son **bilan**

- **Collecte** des données
- **Identification** des éléments du bilan
- **Classement** des actifs & des passifs
- **Calcul** des capitaux propres
- **Équilibrage** du bilan

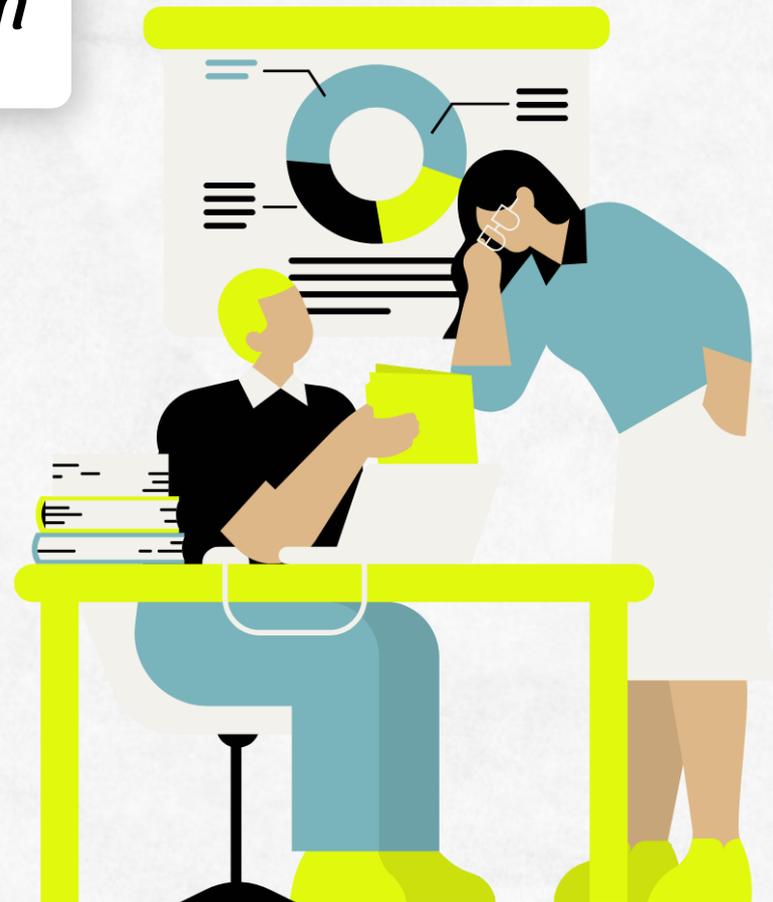


A vous, de **jouer** !

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

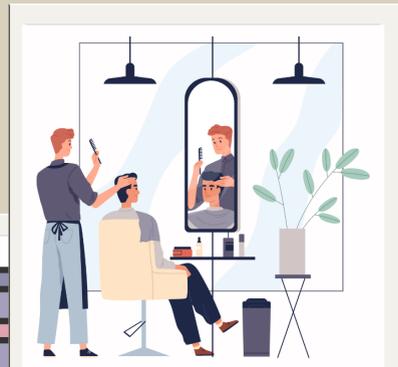
- Produits d'exploitation
- Produits financiers
- Produits exceptionnels

- Charges d'exploitation
- Charges financières
- Charges exceptionnelles

Les **produits**

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

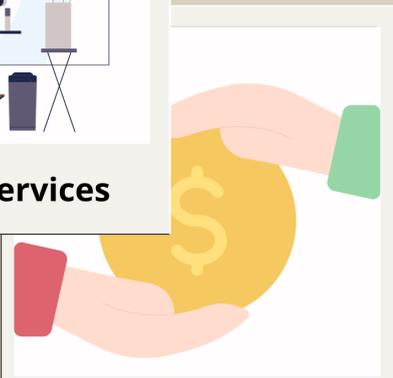
Produits d'exploitation



Vente de services



Vente de marchandises



Subventions

Produits financiers



Intérêts perçus



Revenus de titres...

Produits exceptionnels

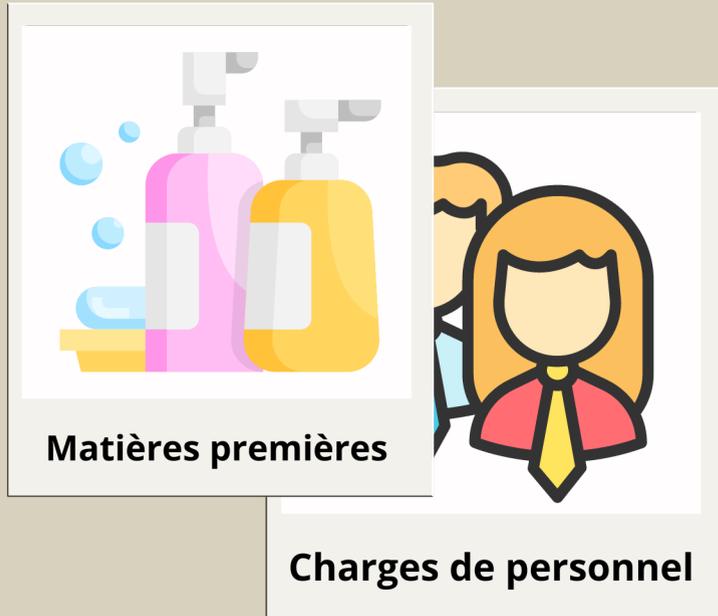


Dons...

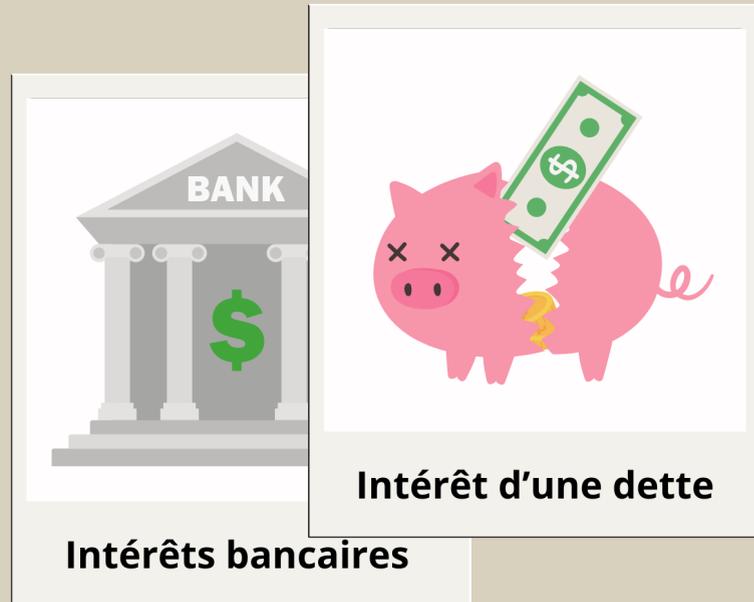
Les **charges**

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

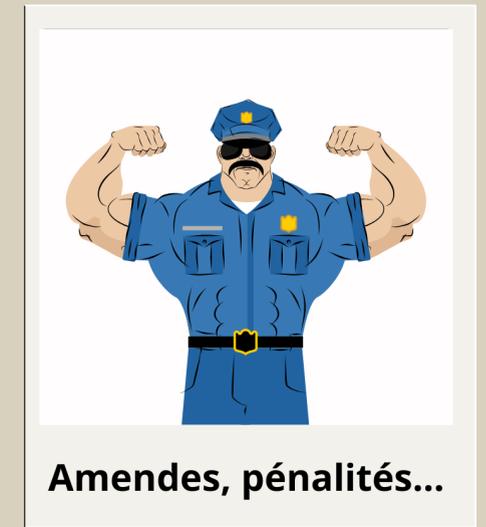
Charges d'exploitation



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

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**

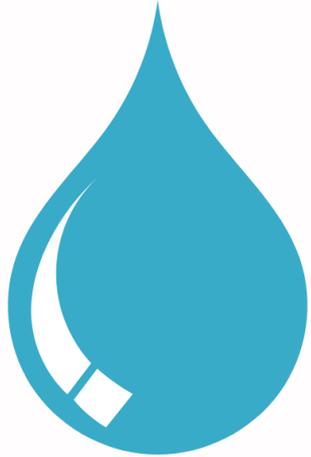


Analyse de la **demande**



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



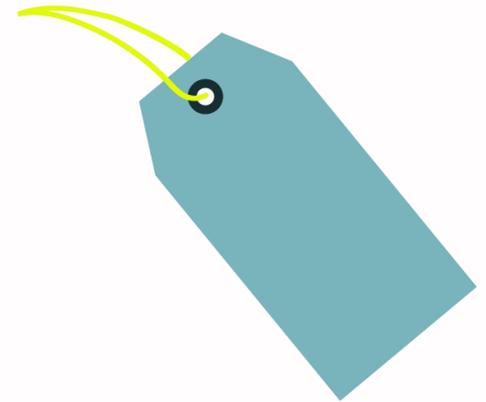
Coût de revient

+

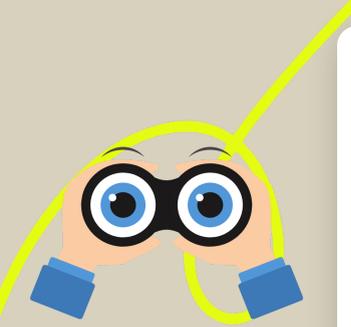


Taux de marge

=



Prix de vente



Analyse de la concurrence

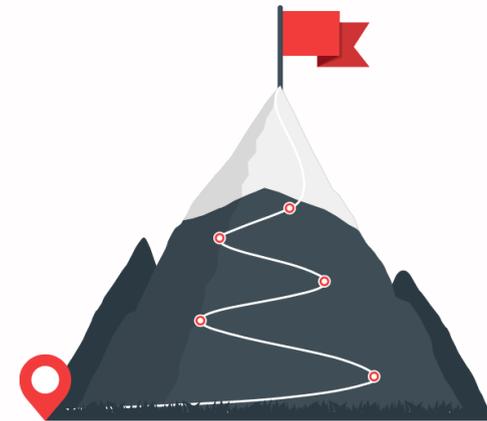
Regardez les **prix pratiqués par vos concurrents** pour des produits ou services similaires et réfléchissez à votre positionnement.



Stratégie d'alignement



Stratégie de pénétration



Stratégie d'écramage

Analyse de la demande

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



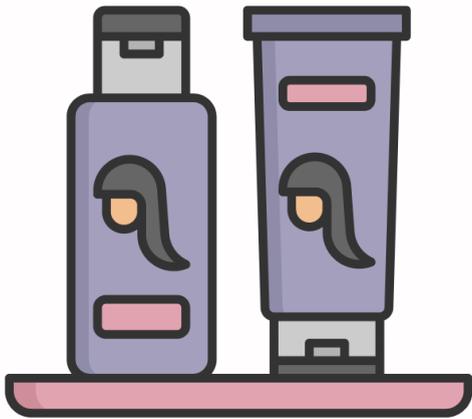
Prix psychologique



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

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

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
- Soins 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€

Soins 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*

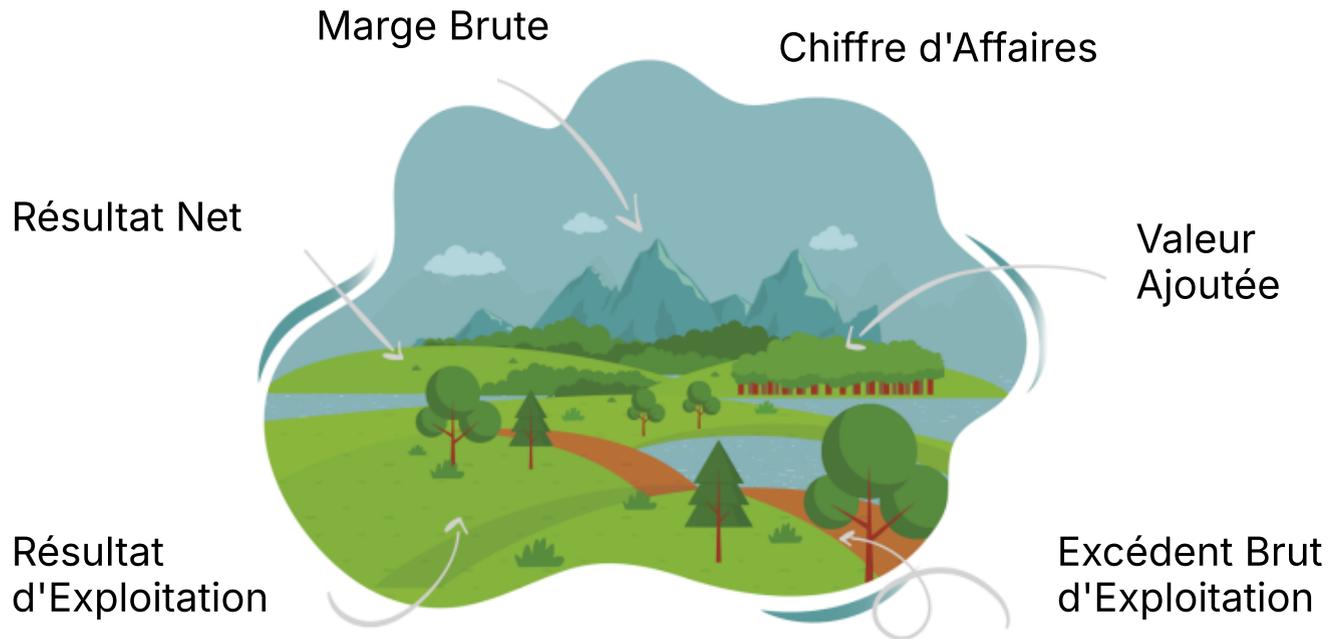


15:00



Les Soldes Intermédiaires de Gestion

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



Ca sert à quoi ?



Comparer ses données financières par rapport à ceux de son secteur

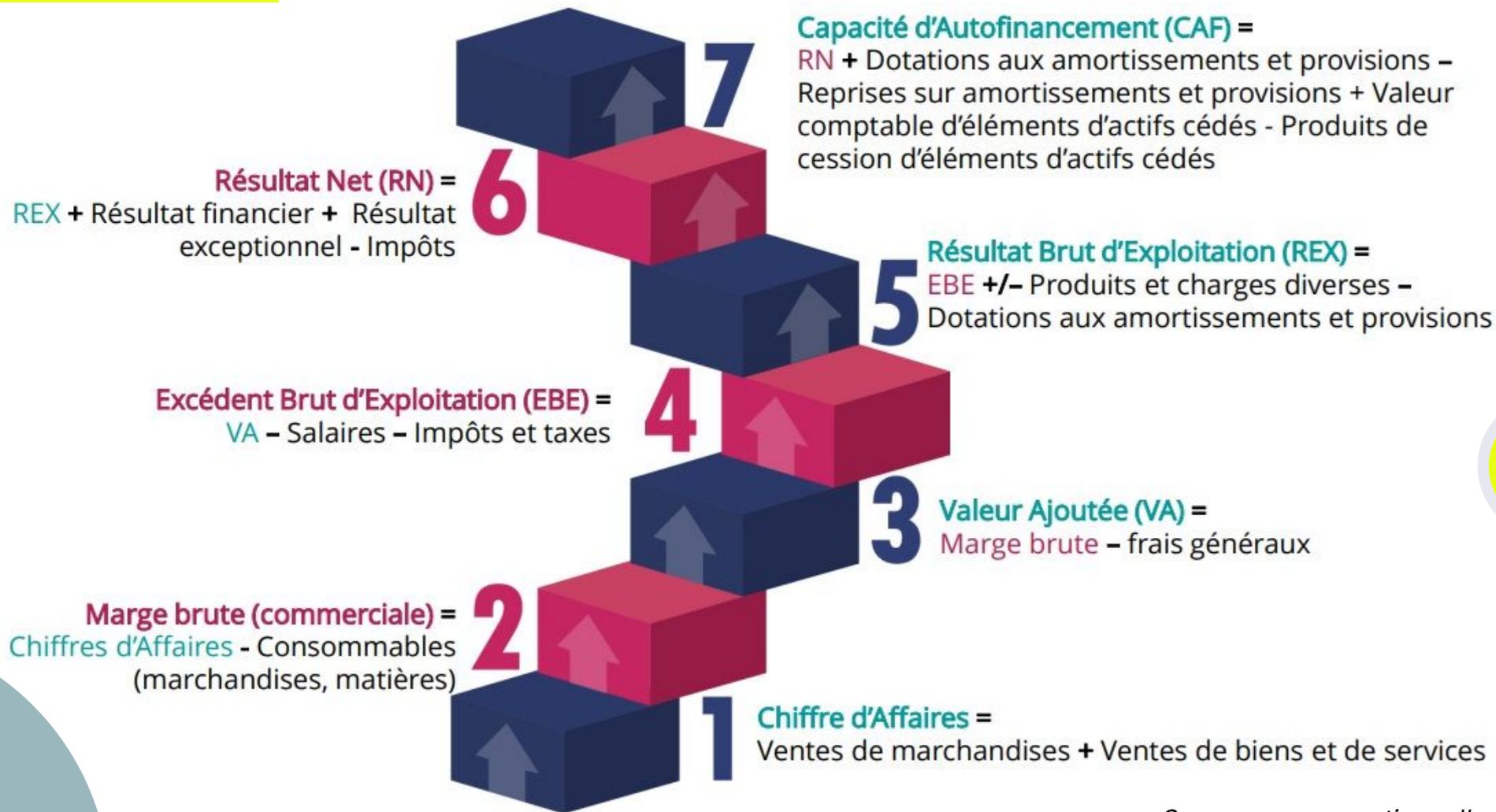


Analyser les variations par rapport **aux exercices précédents**



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
Marge globale	5 000,00
Charges externes	1 800,00
Valeur ajoutée	3 200,00
Impôts et taxes	200,00
Charges de personnel	500,00
Excédent brut d'exploitation	2 500,00
Dotation aux amortissements	400,00
Résultat d'exploitation	2 100,00
Charges financières	150,00
Résultat financier	- 150,00
Résultat courant	1 950,00
Résultat de l'exercice	1 950,00
Capacité d'autofinancement	2 350,00

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 ...)

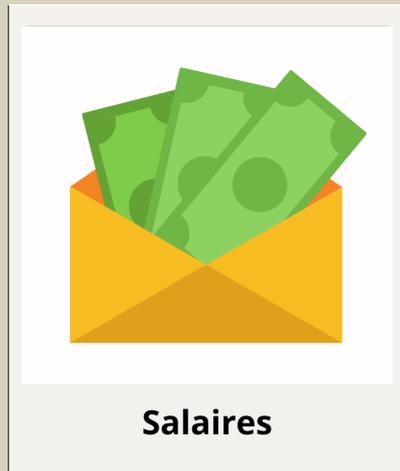
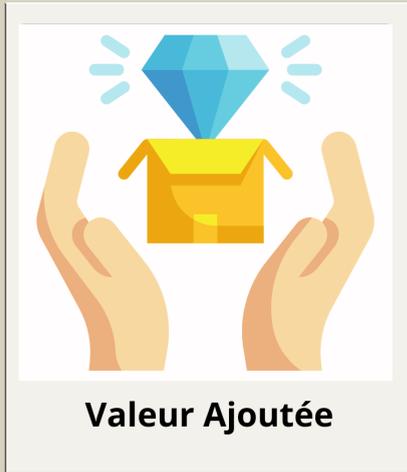
=



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

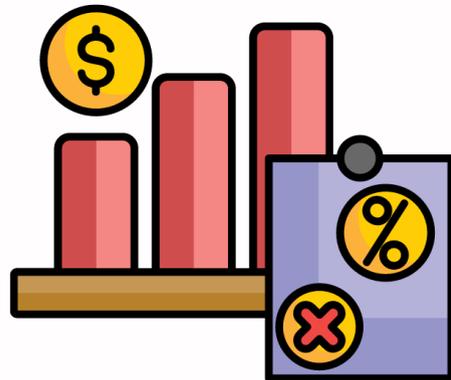
Le résultat Net

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

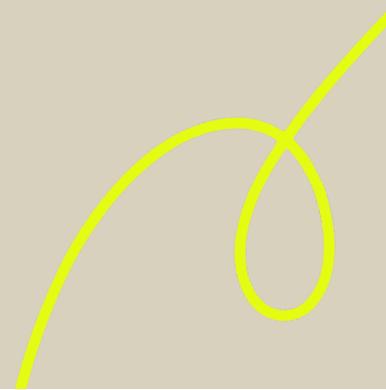
=



Charges fixes



Taux de Marge sur coût variable

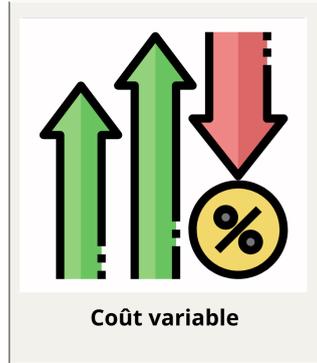




Taux de marge sur coût variable



-



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	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
ENCAISSEMENTS TTC												
1-De financement												
Capital social apporté en numéraire	5000											
Comptes courants	1000											
PCE												
Emprunt bancaire	18000											
Prêt d'honneur												
Autres emprunts ou subvention												
2- D'exploitation												
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												
TOTAL DES ENCAISSEMENTS	24000	2800	3360	4032	4838,4	5806,1	6967,3	8360,8	10033	12039	14447	17337
DECAISSEMENT TTC												
INVESTISSEMENTS	18000											
APPROVISIONNEMENTS												
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												
ACHATS DE FOURNITURES												
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
CHARGES EXTERNES												
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
AUTRES CHARGES EXTERNES												
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												
IMPOTS ET TAXES												
Contribution économique territoriale												
Taxe sur les enseignes												
FRAIS DE PERSONNEL												
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
DOTATION AUX AMORTISSEMENTS												
CHARGES FINANCIERES												
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
TOTAL DES DECAISSEMENTS	20500	4370	4415	4465	4519	4579	4645	4717	4797	4885	4981	5087
SOLDE DU MOIS	3500	-1570	-1055	-433	319	1227	2323	3644	5236	7155	9466	12250
TRESORERIE DE FIN	3500	1930	875	443	762	1989	4312	7955	13191	20346	29812	42062
TVA COLLECTEES SUR VENTES PDTS												
	0	16	20	24	28	34	41	49	59	70	85	101
TVA COLLECTEES SUR VENTES SVCS												
	0	442	531	637	765	918	1101	1321	1585	1903	2283	2740
TVA DEDUCTIBLES ACHATS 19,6%												
	17140	945	982	1024	1069	1119	1175	1235	1302	1375	1456	1544
SOLDE TVA	-17140	-486	-432	-363	-276	-168	-33	135	342	598	912	1297

Tableau de trésorerie

en

TTC!

Focus sur les **encaissements**



	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
ENCAISSEMENTS TTC												
1-De financement												
Capital social apporté en numéraire	5000											
Comptes courants	1000											
PCE												
Emprunt bancaire	18000											
Prêt d'honneur												
Autres emprunts ou subvention												
2- D'exploitation												
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												
TOTAL DES ENCAISSEMENTS	24000	2800	3360	4032	4838	5806	6967	8361	10033	12039	14447	17337

Focus sur les décaissements



	Janv	Févr	Mars	Avr	Mai	Juin	Juil	Août	Sept	Oct	Nov	Déc
DECAISSEMENT TTC												
INVESTISSEMENTS	18000											
APPROVISIONNEMENTS												
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
ACHATS DE FOURNITURES												
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
CHARGES EXTERNES												
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
AUTRES CHARGES EXTERNES												
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												
IMPOTS ET TAXES												
Contribution économique territoriale												
FRAIS DE PERSONNEL												
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
CHARGES FINANCIERES												
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
TOTAL DES DECAISSEMENTS	20500	4350	4395	4445	4499	4559	4625	4697	4777	4865	4961	5067
SOLDE DU MOIS	3500	-1550	-1035	-413	339	1247	2343	3664	5256	7175	9486	12270
TRESORERIE DE FIN	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**

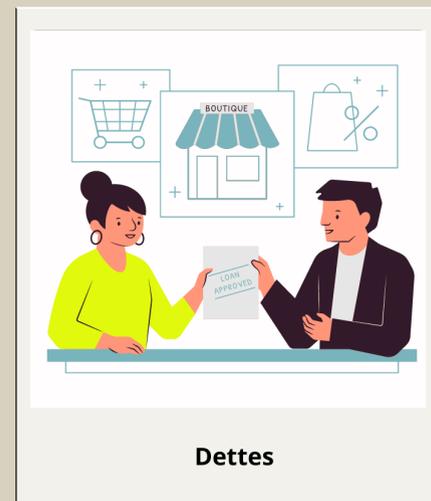
Il correspond à **l'argent dont l'entreprise a besoin en permanence pour financer son exploitation**. L'entrepreneur doit connaître et **maîtriser le décalage de trésorerie** entre les dépenses et les recettes de son activité, afin de lui éviter des difficultés à court terme.



+



-



=



Gestion de la
trésorerie

Anticiper !

AGIR

Relancer **ses**
clients

Demander des
délais à ses
fournisseurs

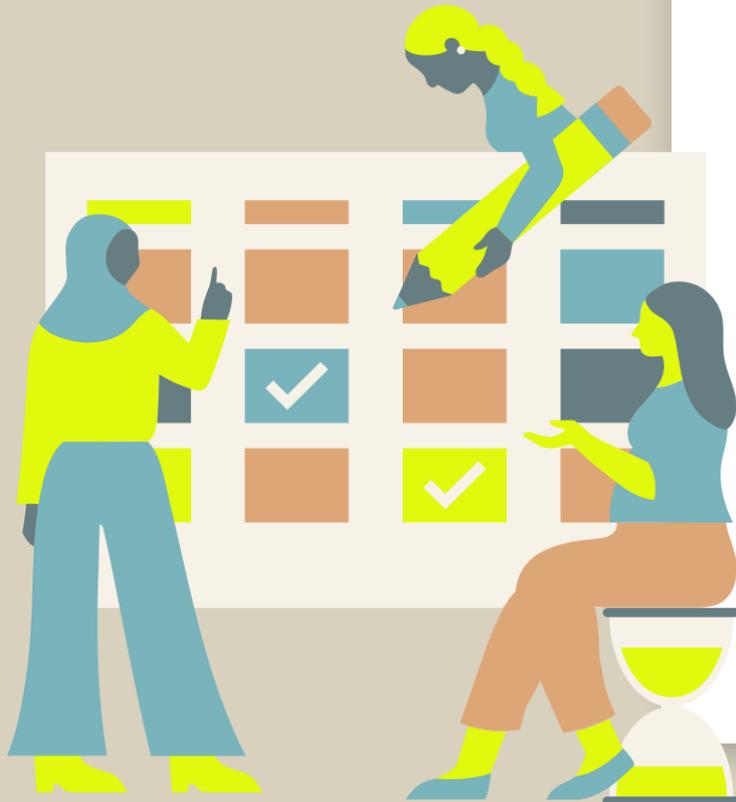
Réduire les
stocks

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



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

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**

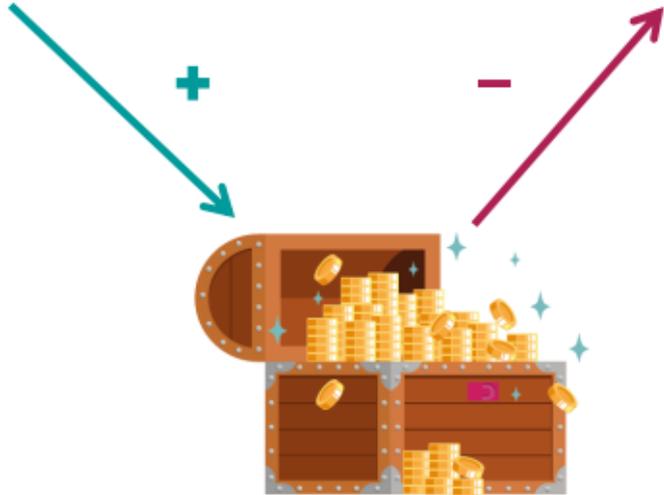
↓
**LE CRÉDIT DE
CAMPAGNE**



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 ?



+

+

+

+

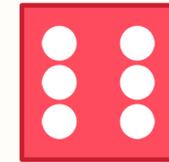
+

+

+

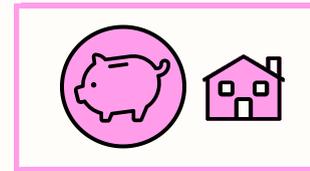
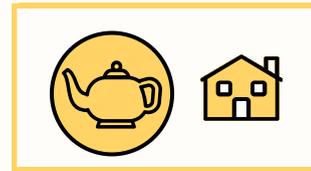
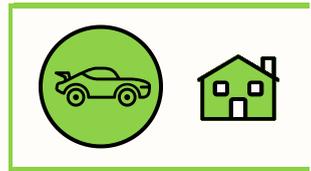
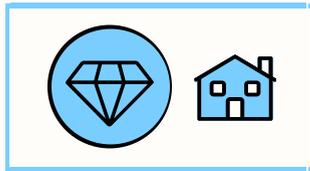
Quel est l'objectif principal d'un plan de financement ?	+
Lequel de ces éléments est inclus dans un plan de financement ?	+
Comment calcule-t-on la CAF d'une entreprise	+

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 ?

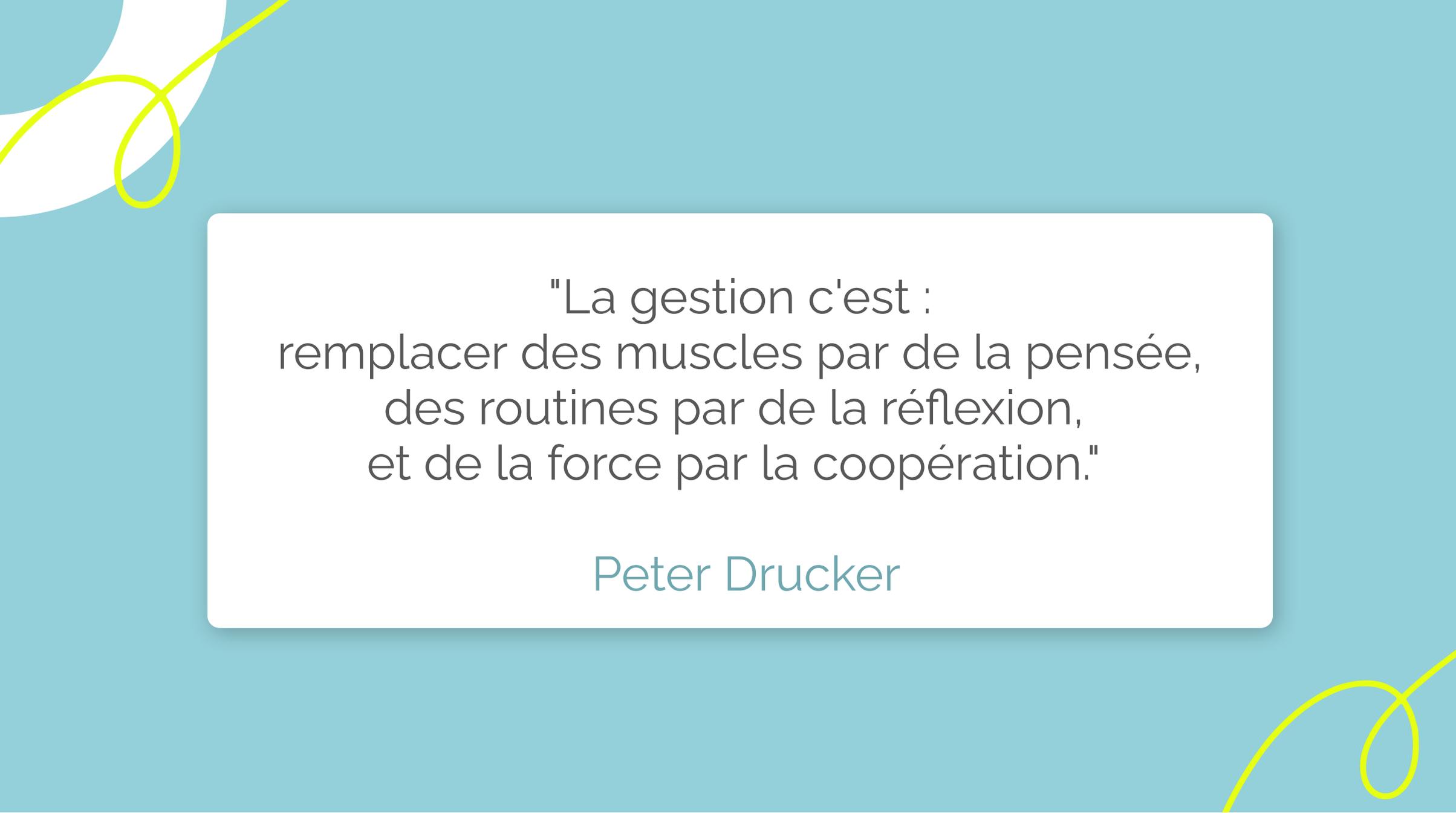
- A. En additionnant le résultat net, les dotations aux amortissements et provisions, et les produits financiers.
- B. En soustrayant les dotations aux amortissements et provisions du résultat net.
- C. **En additionnant le résultat net, les dotations aux amortissements et provisions, et les reprises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

