

31/07/2024

THE GENTLEMEN'S

Plan de financement



AUBERT Jean-Charles et SOQUET Clement
ATELIER14



Table des matières

1. Informations sur les besoins de financement	3
1.1. Frais d'établissement	3
1.1.1. Coûts de création de l'entreprise (frais juridiques, administratifs, honoraires de conseil) ...	3
Synthèse des dépenses de démarrage	6
Note complémentaire	7
1.2. Immobilisations	8
1.2.1. Immobilisations corporelles (terrains, bâtiments, machines, équipements, véhicules).....	8
1.2.2. Immobilisations incorporelles (brevets, licences, logiciels)	10
1.3. Investissements	12
1.3.1. Projets de croissance (recherche et développement, expansion de l'activité)	12
1.3.2. Renouvellement des actifs (remplacement de machines, modernisation des infrastructures).....	12
1.4. Besoins en fonds de roulement (BFR)	12
1.4.1. Valeur des stocks nécessaires	13
1.4.2. Montant des créances clients (délai de paiement accordé aux clients)	14
1.4.3. Montant des dettes fournisseurs (délai de paiement des fournisseurs).....	14
2. Informations sur les Ressources Financières	15
Résumé des Apports Personnels	16
Conclusion	16
2.2. Emprunts Bancaires	16
Résumé des Emprunts Bancaires	17
Conclusion	17
2.3. Capacité d'autofinancement (CAF)	17
2.3.1. Résultat Net Attendu sur Chaque Année.....	18
2.3.2. Montant des Amortissements Annuels.....	18
2.3. Capacité d'autofinancement (CAF)	19
2.4. Subventions et aides publiques.....	19
2.4.1. Subventions à l'investissement disponibles (montant, conditions d'octroi).....	19
2.4.2. Crédits d'impôt ou autres aides fiscales	19
3. Informations financières complémentaires	19
3.1. Prévisions de chiffre d'affaires	19
3.1.1. Estimations de ventes pour chaque année	19
3.1.2. Hypothèses de croissance	20
3.2. Prévisions de charges d'exploitation	21
3.2.1. Coûts variables (matières premières, sous-traitance, abonnements)	21



3.2.2. Coûts fixes.....	22
Conclusion	23
3.3. Prévisions de trésorerie	23
3.3.1. Flux de trésorerie entrants	23
3.3.2. Flux de trésorerie sortants	24
Synthèse des prévisions de trésorerie :	25
Conclusion	26
3.4. Prévisions de bilan	26
3.4.1. Actifs à l'ouverture et à la clôture de chaque exercice.....	26
3.4.2. Passifs à l'ouverture et à la clôture de chaque exercice	27
Conclusion	28
4. Informations sur les hypothèses de base	28
4.1. Hypothèses macroéconomiques.....	28
Synthèse des hypothèses macroéconomiques	29
Impact sur l'entreprise.....	30
4.2. Hypothèses sectorielles	30
Synthèse des hypothèses sectorielles :	31
4.3. Hypothèses opérationnelles.....	32
Synthèse des hypothèses opérationnelles :	33



1. Informations sur les besoins de financement

1.1. Frais d'établissement

1.1.1. Coûts de création de l'entreprise (frais juridiques, administratifs, honoraires de conseil)

Frais juridiques

1. Rédaction de l'acte modificatif :
 - Coût : Environ 500 à 1 000 €
 - Description : Les frais pour un avocat ou un notaire pour rédiger l'acte de modification des statuts. Cela peut inclure la consultation juridique initiale, la rédaction de l'acte et les conseils sur les modifications à apporter.

Frais administratifs

1. Publication d'un avis de modification dans un journal d'annonces légales (JAL) :
 - Coût : Environ 150 à 250 €
 - Description : Les coûts de publication varient selon la longueur de l'avis et le département où se situe la société. Il est obligatoire de publier un avis annonçant la modification des statuts dans un JAL.
2. Frais de greffe :
 - Coût : Environ 200 €
 - Description : Les frais à payer au greffe du tribunal de commerce pour enregistrer la modification des statuts. Ces frais couvrent le traitement de la demande et la mise à jour du registre du commerce et des sociétés (RCS).
3. Droits d'enregistrement :
 - Coût : Variable (souvent autour de 60 €)
 - Description : Les droits à payer pour l'enregistrement des modifications auprès des services fiscaux, notamment si les modifications touchent au capital social.

Honoraires de conseil

1. Conseil en gestion et en stratégie :
 - Coût : Environ 500 à 1 500 €
 - Description : Les honoraires pour un expert-comptable, un consultant en gestion ou un conseiller en stratégie pour aider à la planification et à la mise en œuvre des modifications statutaires. Ces coûts peuvent inclure des consultations pour évaluer l'impact des modifications sur l'organisation et la gestion de la société.

*Estimation totale*

Item	Coût estimé (€)
Rédaction de l'acte modificatif	500 - 1 000
Publication dans un journal d'annonces légales	150 - 250
Frais de greffe	200
Droits d'enregistrement	60
Honoraires de conseil	500 - 1 500
Total estimé	1 410 - 3 010

Notes supplémentaires

- Les coûts peuvent varier en fonction de la complexité des modifications apportées aux statuts et des honoraires spécifiques des professionnels engagés.
- Il est conseillé de demander des devis détaillés auprès des différents prestataires (avocats, notaires, consultants) pour obtenir une estimation précise des coûts.
- Il peut être bénéfique de comparer les tarifs de plusieurs journaux d'annonces légales pour choisir le moins cher, tout en respectant les obligations légales de publication dans le département de la société.

1. Location des locaux

- Type de bail : Bail commercial ;
- Durée du bail : 10 ans ;
- Durée ferme d'engagement : 6 ans ;
- Loyer annuel : 120 000 € HT (10 000 € par mois HT) ;
- Charges associées : 7 632 € HT par an (incluant charges de copropriété/AFUL/ASL, honoraires de gestion hors gestion des loyers, primes d'assurance) ;
- Fiscalité : 2 516 € par an (incluant impôt foncier, taxe d'enlèvement des ordures ménagères, taxe sur les bureaux) ;
- Loyer variable : 3% du chiffre d'affaires annuel estimé à 906 671,00 €, soit 31 036,68€/an ;
- Paiement : Par trimestre d'avance ;
- Régime fiscal : TVA ;
- Indexation du loyer : Indexation annuelle des loyers commerciaux (ILC) basé sur le dernier indice publié par l'INSEE au moment de la signature du bail ;
- Garanties : Dépôt de garantie de 3 mois de loyer HT/HC et Garantie Bancaire Autonome à Première Demande le cas échéant ;
- Frais de rédaction de l'acte : À la charge du preneur ;
- Surface RDC : 105 m² ;
- Surface sous-sol : 74,81 m².



2. Équipements

Éléments de cuisine : 30 000 €

Type	Constructeur	Prix unitaire (€)	Quantité	Total TTC (€)	TVA	Total HT (€)	Puissance (W)
Four	UNOX	2 540,00	1	2 540,00	21%	2 099,17	3 500
Chambre froide positive/négative	COMBISTEEL	2 850,76	2	5 701,52	21%	4 712,00	2 700
Blender	VITAMIX	1 245,09	1	1 245,09	21%	1 029,00	1 200
Machine à glaçon	EUROFRED	2 052,16	1	2 052,16	21%	1 696,00	500
Broyeur glaçon	SANTOS	863,94	1	863,94	21%	714,00	600
Arrière bar réfrigéré boisson	GAMKO	4 349,95	1	4 349,95	21%	3 595,00	240
Lave-vaisselle	MBM	5 210,16	1	5 210,16	21%	4 305,92	8 700
Micro-onde	COMBISTEEL	1 219,20	1	1 219,20	20%	1 016,00	3 200
Machine à café	JURA JIGA 10	3 199,00	1	3 199,00	20%	2 665,83	2 300
Bouilloire à thé	BUFFALO	194,74	1	194,74	20%	162,28	2 600

Total HT : 22 994,20 €

Mobilier de salle et bar : 60 000 €

3. Marketing initial

- Marketing nécessaire au lancement : Estimation de 20 000 €
 - Création du site web et présence en ligne : 5 000 €
 - Publicité en ligne (réseaux sociaux, Google Ads, etc.) : 5 000 €
 - Flyers, affiches, brochures, et matériel de promotion : 2 000 €
 - Événement de lancement (invitations, goodies, animation) : 5 000 €
 - Relations publiques et partenariat avec des influenceurs et blogueurs : 3 000 €



Synthèse des dépenses de démarrage

Catégorie	Description	Année 1 Montant (€)
Location des locaux	Trimestre 1 Loyer	30 000 €
	Dépôt de garantie 3 mois de loyer HT	30 000 €
	Charges associées	7 632 €
	Fiscalité	2 516 €
	Loyer variable (3% du CA annuel estimé)	7 759,17 €
Équipements	Éléments de cuisine	30 000 €
	Mobilier de salle et bar	60 000 €
Marketing initial	Création du site web et présence en ligne	5 000 €
	Publicité en ligne	5 000 €
	Flyers, affiches, brochures	2 000 €
	Événement de lancement	5 000 €
	Relations publiques et partenariats	3 000 €
Total		187 907,17 €

Détails des dépenses de démarrage

Location des locaux

- Dépôt de garantie de 3 mois de loyer HT/HC (30 000 €), les frais de courtage et les frais d'agencement initial.
- Loyer annuel : 120 000 € HT soit 30 000 € HT payé trimestriellement d'avance.
- Charges associées : 7 632 € HT par an, couvrant les charges de copropriété, honoraires de gestion, et primes d'assurance.
- Fiscalité : 2 516 € par an, incluant l'impôt foncier, la taxe d'enlèvement des ordures ménagères et la taxe sur les bureaux.
- Loyer variable : 3% du chiffre d'affaires annuel estimé à 906 671,00 €, soit 31 036,68 € pour la première année payé trimestriellement d'avance.
- Indexation du loyer : Basée sur l'indice des loyers commerciaux (ILC), série France entière, base 100, 1er trimestre 2008, publié trimestriellement par l'INSEE.



Équipements

- Éléments de cuisine : Comprend les équipements nécessaires pour préparer et servir des aliments et boissons (réfrigérateurs, fours, plaques de cuisson, lave-vaisselle, etc.).
 - Détail des éléments de cuisine :
 - Four ([UNOX](#)) : 2 099,17 € HT
 - Chambre froide positive/négative ([COMBISTEEL](#)) : 4 712,00 € HT
 - Blender ([VITAMIX](#)) : 1 029,00 € HT
 - Machine à glaçon ([EUROFRED](#)) : 1 696,00 € HT
 - Broyeur glaçon ([SANTOS](#)) : 714,00 € HT
 - Arrière bar réfrigéré boisson ([GAMKO](#)) : 3 595,00 € HT
 - Lave-vaisselle ([MBM](#)) : 4 305,92 € HT
 - Micro-onde ([COMBISTEEL](#)) : 1 016,00 € HT
 - Machine à café ([JURA JIGA 10](#)) : 2 665,83 € HT
 - Bouilloire à thé ([BUFFALO](#)) : 162,28 € HT
- Mobilier de salle et bar : Comprend tous les meubles nécessaires pour l'aménagement du bar à jeux de société, assurant confort et ambiance.

Marketing initial

- Création du site web et présence en ligne : Inclut la conception et le développement d'un site web professionnel et l'établissement de profils sur les réseaux sociaux.
- Publicité en ligne : Campagnes publicitaires sur les réseaux sociaux et Google pour attirer des clients.
- Flyers, affiches, brochures : Matériel promotionnel pour distribution locale.
- Événement de lancement : Organisation d'un événement pour attirer les premiers clients, avec des animations et des goodies.
- Relations publiques et partenariats : Collaboration avec des influenceurs et des blogueurs pour augmenter la visibilité.

Note complémentaire

Les informations manquantes ou à détailler davantage peuvent inclure :

- Montant exact des frais de courtage et d'agencement initial.
- Stratégie marketing : Une description plus précise des campagnes publicitaires, y compris les canaux spécifiques, les messages clés et les indicateurs de performance attendus.

Ces estimations servent de guide pour préparer un plan de financement à trois ans, en tenant compte des dépenses initiales nécessaires pour lancer et établir un bar à jeux de société.



1.2. Immobilisations

1.2.1. Immobilisations corporelles (terrains, bâtiments, machines, équipements, véhicules)

Location des Locaux

- Dépôt de garantie
 - Compte : 213 - Installations techniques, matériel et outillage industriels ou 212 - Constructions (selon la nature)
 - Montant : 30 000 €
 - Imputation : 30 000 €
- Loyer trimestriel
 - Compte : 6132 - Locations immobilières
 - Montant : 30 000 €
 - Imputation : 30 000 €
- Charges associées
 - Compte : 6132 - Locations immobilières
 - Montant : 7 632 €
 - Imputation : 7 632 €
- Fiscalité
 - Compte : 635 - Impôts, taxes et versements assimilés
 - Montant : 2 516 €
 - Imputation : 2 516 €
- Loyer variable (3% du CA annuel estimé) trimestriel
 - Compte : 6132 - Locations immobilières
 - Montant : 7 759,17 €
 - Imputation : 7 759,17 €

Équipements

- Éléments de cuisine (four, chambre froide, etc.)
 - Compte : 2133 - Matériel et outillage industriels ou 2183 - Mobilier (selon la nature des équipements)
 - Montant : 30 000 €
 - Imputation : 30 000 €
- Mobilier de salle et bar (tables, chaises, etc.)
 - Compte : 2183 - Mobilier
 - Montant : 60 000 €
 - Imputation : 60 000 €

Marketing Initial

- Création du site web et présence en ligne
 - Compte : 606 - Achats non stockés de matières et fournitures
 - Montant : 5 000 €
 - Imputation : 5 000 €
- Publicité en ligne
 - Compte : 623 - Publicité, relations publiques
 - Montant : 5 000 €
 - Imputation : 5 000 €
- Flyers, affiches, brochures
 - Compte : 623 - Publicité, relations publiques
 - Montant : 2 000 €
 - Imputation : 2 000 €
- Événement de lancement
 - Compte : 623 - Publicité, relations publiques
 - Montant : 5 000 €



- Imputation : 5 000 €
- Relations publiques et partenariats
 - Compte : 623 - Publicité, relations publiques
 - Montant : 3 000 €
 - Imputation : 3 000 €

Récapitulatif de l'Imputation Comptable

1. Location des Locaux
 - Dépôt de garantie : 30 000 € (213 ou 212)
 - Loyer annuel payé trimestriellement : 30 000 € (6132)
 - Charges associées : 7 632 € (6132)
 - Fiscalité : 2 516 € (635)
 - Loyer variable payé trimestriellement: 7 759,17 € (6132)
2. Équipements
 - Éléments de cuisine : 30 000 € (2133 ou 2183)
 - Mobilier de salle et bar : 60 000 € (2183)
3. Marketing Initial
 - Création du site web et présence en ligne : 5 000 € (606)
 - Publicité en ligne : 5 000 € (623)
 - Flyers, affiches, brochures : 2 000 € (623)
 - Événement de lancement : 5 000 € (623)
 - Relations publiques et partenariats : 3 000 € (623)

Total

- Total des Dépenses : 187 907,17 €

Note Complémentaire : Points Manquants et Détails Supplémentaires

1. Location des Locaux
 - Détails des Frais d'Entrée : Il serait utile de préciser si les frais d'entrée incluent des coûts tels que les frais de notaire, d'agence ou d'autres frais administratifs. Les frais d'entrée sont souvent composés de plusieurs éléments et doivent être clairement détaillés.
 - Durée de Location : La durée de la location devrait être précisée pour évaluer les engagements à long terme.
 - Indexation du Loyer Variable : Assurez-vous que la méthode de calcul du loyer variable (3% du CA) est clairement définie et si elle est ajustée annuellement ou non.
2. Équipements
 - Amortissement des Équipements : Déterminer la durée d'amortissement pour les équipements de cuisine et le mobilier de salle et bar est crucial. Par exemple, les équipements de cuisine peuvent avoir une durée d'amortissement différente de celle du mobilier de salle. Les comptes d'amortissement devraient être définis en conséquence.
 - Frais d'Installation : Les coûts d'installation pour les équipements de cuisine et le mobilier ne sont pas inclus. Il serait pertinent d'ajouter les frais de mise en service et de configuration.
 - Garanties et Maintenance : Les contrats de garantie et de maintenance pour les équipements devraient être pris en compte pour les charges futures.
3. Marketing Initial
 - Délais de Paiement et Engagements : Précisez si les montants de marketing comprennent des frais de paiement immédiats ou des engagements à long terme (comme les abonnements publicitaires).



- Suivi et Évaluation des Efforts de Marketing : Il peut être utile d'ajouter des budgets ou des prévisions pour le suivi des résultats des efforts de marketing afin d'évaluer leur efficacité.
- 4. Autres Dépenses Potentielles
 - Assurances : Les coûts liés aux assurances (local, équipements, responsabilité civile) ne sont pas inclus. Ces dépenses sont souvent significatives et doivent être budgétisées.
 - Coûts de Formation : Les coûts liés à la formation du personnel pour l'utilisation des nouveaux équipements ou la gestion du marketing ne sont pas mentionnés.
 - Dépenses Opérationnelles : Assurez-vous que toutes les dépenses opérationnelles récurrentes (comme les services publics, le personnel, etc.) sont également incluses dans les prévisions budgétaires.
- 5. Révisions de Budget
 - Contingences et Imprévus : Prévoir un budget pour les imprévus et les contingences peut être judicieux. Les projets de cette envergure peuvent rencontrer des coûts imprévus qui ne sont pas encore identifiés.
- 6. Planification Financière
 - Flux de Trésorerie : Assurez-vous que la planification financière inclut une analyse des flux de trésorerie pour éviter les problèmes de liquidité.
 - Évaluation des Retours sur Investissement (ROI) : Il peut être pertinent d'inclure une analyse des retours sur investissement pour évaluer l'efficacité des dépenses en marketing et en équipements.

1.2.2. Immobilisations incorporelles (brevets, licences, logiciels)

Frais d'Établissement (Compte 201)

Ces frais concernent les coûts engagés pour la constitution ou la modification de l'entreprise. Voici les coûts estimés à imputer :

Détail des Coûts :

- Rédaction de l'acte modificatif
 - Montant estimé : 500 - 1 000 €
 - Compte : 201 - Frais d'établissement
 - Imputation :
 - Plage basse : 500 €
 - Plage haute : 1 000 €
- Publication dans un journal d'annonces légales
 - Montant estimé : 150 - 250 €
 - Compte : 201 - Frais d'établissement
 - Imputation :
 - Plage basse : 150 €
 - Plage haute : 250 €
- Frais de greffe
 - Montant : 200 €
 - Compte : 201 - Frais d'établissement
 - Imputation : 200 €
- Droits d'enregistrement
 - Montant : 60 €
 - Compte : 201 - Frais d'établissement
 - Imputation : 60



- Honoraires de conseil
 - Montant estimé : 500 - 1 500 €
 - Compte : 201 - Frais d'établissement
 - Imputation :
 - Plage basse : 500 €
 - Plage haute : 1 500 €

Total Estimé :

- Plage basse : 1 410 €
- Plage haute : 3 010 €

Répartition Comptable

Plage Basse (1 410 €)

1. Rédaction de l'acte modificatif : 500 €
2. Publication dans un journal d'annonces légales : 150 €
3. Frais de greffe : 200 €
4. Droits d'enregistrement : 60 €
5. Honoraires de conseil : 500 €

Total : $500 + 150 + 200 + 60 + 500 = 1\,410$ €

Plage Haute (3 010 €)

1. Rédaction de l'acte modificatif : 1 000 €
2. Publication dans un journal d'annonces légales : 250 €
3. Frais de greffe : 200 €
4. Droits d'enregistrement : 60 €
5. Honoraires de conseil : 1 500 €

Total : $1\,000 + 250 + 200 + 60 + 1\,500 = 3\,010$ €

Résumé des Comptes

- Total pour la plage basse : 1 410 €
- Total pour la plage haute : 3 010 €

Ces montants doivent être enregistrés dans le compte 201 - Frais d'établissement, ce qui permettra de capitaliser ces coûts en tant qu'immobilisations incorporelles sur le bilan de l'entreprise.

Points Manquants et Détails Supplémentaires

1. Précision des Coûts
 - Devis Exact : Obtenez des devis détaillés pour chaque coût afin d'éviter les imprévus et de déterminer le montant exact à imputer.
 - Montants Détaillés : Vérifiez si les plages de coûts estimés couvrent toutes les dépenses possibles ou si certains éléments sont omis.
2. Classification des Frais
 - Nature des Frais : Assurez-vous que tous les frais sont correctement classifiés sous le compte 201 - Frais d'établissement. Par exemple, des frais spécifiques peuvent nécessiter un sous-compte distinct ou être catégorisés différemment selon leur nature.



- Comptes de Charges : Certains frais, tels que les honoraires de conseil, pourraient également être considérés comme des charges d'exploitation dans certains cas, selon leur nature.
- 3. Justification et Documentation**
 - Documents de Preuve : Conservez tous les documents justificatifs (factures, devis, contrats) pour chaque type de dépense afin d'assurer la transparence et la conformité avec les normes comptables.
 - Validation des Frais : Assurez-vous que chaque dépense est validée par les parties responsables et qu'elle est nécessaire pour les opérations de l'entreprise.
- 4. Amortissement des Frais d'Établissement**
 - Durée d'Amortissement : Déterminez la durée d'amortissement appropriée pour les frais d'établissement si ces frais doivent être amortis. Généralement, les frais d'établissement sont amortis sur une période de 5 ans.
 - Calcul des Amortissements : Mettre en place un plan d'amortissement pour répartir ces coûts sur leur durée de vie utile.
- 5. Impact sur les États Financiers**
 - Prévisions Budgétaires : Incluez ces coûts dans les prévisions budgétaires de l'entreprise pour évaluer l'impact sur les flux de trésorerie et les bénéfices.
 - Analyse des Coûts : Réalisez une analyse des coûts pour comprendre leur impact global sur les finances de l'entreprise.
- 6. Conformité Légale**
 - Réglementations Fiscales : Vérifiez les réglementations fiscales locales pour vous assurer que les frais d'établissement sont traités correctement dans le cadre des obligations fiscales et comptables.
 - Normes Comptables : Assurez-vous que l'imputation des frais respecte les normes comptables locales ou internationales applicables à votre entreprise.
- 7. Suivi et Révision**
 - Suivi des Dépenses : Mettez en place un système de suivi pour surveiller les dépenses réelles par rapport aux prévisions.
 - Révisions : Révissez régulièrement les comptes pour vous assurer que les frais sont correctement imputés et que toute variation par rapport aux prévisions est justifiée.
- 8. Consultation Professionnelle**
 - Conseil Comptable : Consultez un comptable ou un expert-comptable pour valider la classification et le traitement des frais d'établissement, notamment en cas de complexité ou de spécificités réglementaires.

1.3. Investissements

1.3.1. Projets de croissance (recherche et développement, expansion de l'activité)

Non concerné

1.3.2. Renouvellement des actifs (remplacement de machines, modernisation des infrastructures)

Non concerné

1.4. Besoins en fonds de roulement (BFR)

Stock de Matières Premières

Non Concerné

- Raison : Le commerce ne fabrique pas les produits qu'il vend, il les achète déjà fabriqués. Les matières premières sont donc absentes du processus de gestion des stocks pour ce type de commerce.

*Stock de Produits en Cours*

Non Concerné

- Raison : Les produits en cours concernent des articles partiellement fabriqués qui nécessitent encore des étapes de production avant d'être terminés. Dans ce cas, le commerce vend des produits finis achetés à des fournisseurs et n'a pas d'activité de transformation ou de fabrication intermédiaire.

*Stock de Produits Finis***1.4.1. Valeur des stocks nécessaires**

- 1. Matériel de Cigarette Électronique : 15 000 €**
 - Fournisseurs :
 - VDLV : Fabricant de liquides
 - GREENVILLAGE : Grossiste
 - ADNS : Grossiste
 - CURIEUX : Fabricant de liquides
 - VAPOTEUR BRETON : Fabricant de liquides
 - FUU : Fabricant de liquides
 - BORDEAUX 2 : Fabricant de liquides
- 2. Jeux de Société : 78 000 €**
 - Distributeurs :
 - ASMODE : Distributeur
 - NOVALIS : Distributeur
 - BLACKROCKGAMES : Distributeur
 - GIGAMIC : Distributeur
 - PIXIEGAMES : Distributeur
 - IELLO : Distributeur
 - NEOLUDIS : Distributeur
 - MATAGOT : Distributeur
- 3. Alimentaire : 15 000 €**
 - Divers Fournisseurs : Estimation moyenne de 30 jours.
- 4. Boissons : 12 000 €**
 - Divers Fournisseurs : Estimation moyenne de 30 jours.



1.4.2. Montant des créances clients (délai de paiement accordé aux clients)

- Créances Clients : 0 € (la clientèle paie ce qu'ils achètent directement).

1.4.3. Montant des dettes fournisseurs (délai de paiement des fournisseurs)

Les dettes fournisseurs représentent les montants dus aux fournisseurs pour les achats effectués à crédit. Voici le détail des délais de paiement pour chaque fournisseur et distributeur :

1. Matériel de Cigarette Électronique :
 - VDLV : 30 jours GREENVILLAGE : 0 jour
 - ADNS : 0 jour CURIEUX : 0 jour
 - VAPOTEUR BRETON : 0 jour FUU : 0 jour
 - BORDEAUX 2 : 0 jour
2. Jeux de Société :
 - ASMODE : 0 jour NOVALIS : 0 jour
 - BLACKROCKGAMES : 30 jours GIGAMIC : 30 jours
 - PIXIEGAMES : 30 jours IELLO : 30 jours
 - NEOLUDIS : 30 jours MATAGOT : 30 jours
3. Alimentaire :
 - Divers Fournisseurs : Estimation moyenne de 30 jours.
4. Boissons :
 - Divers Fournisseurs : Estimation moyenne de 30 jours.

Résumé des BFR

1. Valeur des Stocks Nécessaires :
 - Matériel de Cigarette Électronique : 15 000 €
 - Jeux de Société : 78 000 €
 - Alimentaire : 15 000 €
 - Boissons : 12 000 €
 - Total Stocks : 120 000 €
2. Montant des Créances Clients :
 - Estimé : 0 €
3. Montant des Dettes Fournisseurs :
 - Matériel de Cigarette Électronique :
 - VDLV (30 jours) : 3 000 € (20% des achats de matériel de cigarette électronique)
 - Autres Fournisseurs (0 jour) : 12 000 €
 - Jeux de Société :
 - ASMODE, NOVALIS (0 jour) : 10 000 € (estimé, réparti)
 - BLACKROCKGAMES, GIGAMIC, PIXIEGAMES, IELLO, NEOLUDIS, MATAGOT (30 jours) : 68 000 €
 - Alimentaire (30 jours) : 15 000 €
 - Boissons (30 jours) : 12 000 €
 - Total Dettes Fournisseurs : 120 000 €



Calcul du Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

- $BFR = (\text{Valeur des Stocks} + \text{Créances Clients}) - \text{Dettes Fournisseurs}$
- $BFR = (120000\text{€} + 0\text{€}) - 120000\text{€}$
- $BFR = (120000\text{€} + 0\text{€}) - 120000\text{€}$
- $BFR = 120000\text{€} - 120000\text{€}$
- $BFR = 0\text{€}$

Conclusion

Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR) pour ce commerce est estimé à 0 €. Ce montant indique que le commerce n'a pas besoin de fonds supplémentaires pour couvrir les décalages entre les encaissements et les débours, car les clients paient directement et les délais de paiement des fournisseurs sont bien équilibrés avec la valeur des stocks.. Le commerce est principalement concerné par la gestion des stocks de produits finis.

2. Informations sur les Ressources Financières

Pour bien comprendre la situation financière d'une entreprise, il est crucial de détailler les différentes sources de financement. Voici une explication détaillée des apports personnels.

2.1. Apports Personnels

Les apports personnels sont les fonds que les fondateurs, actionnaires ou autres parties prenantes injectent dans l'entreprise pour lancer et faire fonctionner l'entreprise. Ces apports peuvent prendre plusieurs formes :

2.1.1. Capital Propre Apporté par les Fondateurs ou les Actionnaires

- Définition : Il s'agit des fonds que les fondateurs ou les actionnaires mettent à disposition de l'entreprise en échange de parts sociales ou d'actions. Ce capital propre est essentiel pour démarrer l'activité de l'entreprise et couvrir les premières dépenses.
- Apport de Jean-Charles AUBERT : 50 000 €
- Apport de Clément SOQUET : 50 000€

2.1.2. Prêts d'Honneur ou Autres Financements Personnels sans Intérêts

- Définition : Les prêts d'honneur sont des prêts personnels sans intérêts, souvent accordés par des réseaux d'accompagnement à la création d'entreprise (comme Initiative France ou Réseau Entreprendre). Ces prêts sont généralement octroyés sur la base de la confiance et de la viabilité du projet entrepreneurial. D'autres formes de financement personnel sans intérêts peuvent inclure des prêts familiaux ou amicaux.
- Nous souhaiterions faire appel à un prêt d'honneur pour l'acquisition des équipements de cuisine d'un montant de 30 000 €.
- Nous souhaiterions faire appel à un financement par le dispositif crowdfunding pour l'acquisition de tout le mobilier de salle/bar d'un montant de 60 000 €



Résumé des Apports Personnels

1. Capital Propre Apporté par les Fondateurs ou les Actionnaires
 - Jean-Charles AUBERT : 50 000 €
 - Clément SOQUET : 50 000 €
 - Total : 100 000 €
2. Prêts d'Honneur ou Autres Financements Personnels sans Intérêts
 - Prêt d'Honneur : 30 000 €
 - Crowdfunding : 60 000 €
 - Total : 90 000 €

Conclusion

Les apports personnels sont essentiels pour la création et le développement d'une entreprise. Ils offrent une base financière solide, permettant de couvrir les premières dépenses et d'établir les bases de l'activité. En combinant le capital propre des fondateurs et des actionnaires avec des prêts d'honneur ou d'autres financements sans intérêts, l'entreprise peut disposer des ressources nécessaires pour démarrer et croître.

2.2. Emprunts Bancaires

Les emprunts bancaires sont une source cruciale de financement pour les entreprises. Ils permettent de couvrir les besoins de financement à court, moyen et long terme. Voici un détail mis à jour des types d'emprunts bancaires avec des exemples concrets.

2.2.1. Ligne de Crédit Disponible et Conditions

- Définition : Une ligne de crédit est une facilité de crédit renouvelable accordée par une banque. L'entreprise peut emprunter des fonds jusqu'à une limite préétablie, les rembourser et emprunter à nouveau, selon les besoins. Les conditions incluent le taux d'intérêt, la durée de la ligne de crédit, et les frais associés.
- Matériel de Cigarette Électronique
 - Montant de la Ligne de Crédit : 50 000 €
 - Taux d'Intérêt : 5% par an
 - Durée : Renouvelable chaque année
 - Conditions Spécifiques : Pas de frais d'ouverture, mais des frais de maintenance de 500 € par an. Utilisée principalement pour gérer les flux de trésorerie et couvrir les fluctuations saisonnières des stocks.
- Boutique de Jeux de Société
 - Montant de la Ligne de Crédit : 100 000 €
 - Taux d'Intérêt : 4,5% par an
 - Durée : Renouvelable tous les deux ans
 - Conditions Spécifiques : Frais d'ouverture de 1 000 €, pas de frais de maintenance. Utilisée pour financer les achats de gros volumes de nouveaux jeux avant la saison des fêtes.



2.2.2. Emprunts à Moyen et Long Terme

- Définition : Les emprunts à moyen et long terme sont des prêts bancaires avec une période de remboursement définie, généralement entre 3 et 10 ans pour le moyen terme et plus de 10 ans pour le long terme. Ils sont souvent utilisés pour financer des investissements significatifs comme l'achat de biens immobiliers, d'équipements coûteux ou le développement de nouveaux projets.
- Prêt pour Droit d'Entrée
 - Montant de l'Emprunt : 120 000 €
 - Taux d'Intérêt : 3,5% par an
 - Durée : 7 ans
 - Échéancier : Paiements mensuels de 1 826 €
 - Utilisation : Financement du droit d'entrée pour établir une nouvelle boutique dans une zone commerciale stratégique.
- Prêt pour Travaux de Rénovation
 - Montant de l'Emprunt : 100 000 €
 - Taux d'Intérêt : 3,5% par an
 - Durée : 10 ans
 - Échéancier : Paiements mensuels de 988,86 €
 - Utilisation : Financement des travaux de rénovation et d'amélioration des infrastructures d'une boutique de jeux de société ou d'un commerce alimentaire, y compris la mise à niveau des équipements et des aménagements.

Résumé des Emprunts Bancaires

1. Ligne de Crédit Disponible et Conditions
 - Entreprise de Matériel de Cigarette Électronique : 50 000 €, taux d'intérêt 5%, renouvelable chaque année, frais de maintenance 500 €/an.
 - Boutique de Jeux de Société : 100 000 €, taux d'intérêt 4,5%, renouvelable tous les deux ans, frais d'ouverture 1 000 €.
2. Emprunts à Moyen et Long Terme
 - Prêt pour Droit d'Entrée : 120 000 €, taux d'intérêt 3,5%, durée 7 ans, paiements mensuels de 1 826 €.
 - Prêt pour Travaux de Rénovation : 100 000 €, taux d'intérêt 3,5%, durée 10 ans, paiements mensuels de 988,86 €.

Conclusion

Les emprunts bancaires sont essentiels pour le financement des projets de développement, d'expansion ou de rénovation des entreprises. Une ligne de crédit permet une flexibilité financière à court terme, tandis que les emprunts à moyen et long terme sont adaptés pour financer des investissements importants. Il est crucial de bien comprendre les conditions associées à chaque type de financement pour optimiser la gestion financière et réduire les coûts d'emprunt.

2.3. Capacité d'autofinancement (CAF)

La capacité d'autofinancement (CAF) mesure la capacité d'une entreprise à générer des ressources internes pour financer son activité, ses investissements et rembourser ses dettes. La CAF se calcule en ajoutant les amortissements et provisions au résultat net, car ce sont des charges non décaissables.



2.3.1. Résultat Net Attendu sur Chaque Année

Le résultat net est le bénéfice ou la perte de l'entreprise après déduction de toutes les charges (y compris les impôts) des produits.

Calcul du Résultat Net pour la première année

- Chiffre d'affaires : 906 671,00 €
- Coût des marchandises vendues (CMV) : 202 067,16 €
- Charges de personnel : 328 817,00 €
- Charges loyer : 158 668,68 €
- Dotations aux amortissements : 15 167,50 €
- Intérêts prêt droit d'entrée : 3 954,54 €
- Intérêts prêt travaux : 3 364,48 €
- Charges abonnements : 27 430,47 €
- Charges frais bancaires : 15 413,41 €
- Autres charges : 18 000 €
- Sous-traitance : 2 000 €
- Impôt sur les sociétés : 108 397,25 €

Le calcul du résultat net serait le suivant :

Résultat net pour la première année = $906671,00 - 202067,16 - 328817,00 - 158668,68 - 15167,50 - 3954,54 - 3364,48 - 27430,47 - 15413,41 - 18000 - 2000 - 108397,25$

Résultat net pour la première année = 23 390,51 €

2.3.2. Montant des Amortissements Annuels

Les amortissements représentent la perte de valeur des immobilisations (bâtiments, machines, équipements, etc.) due à l'usure, au vieillissement ou à l'obsolescence. Les amortissements sont une charge comptable, mais ils n'entraînent pas de sortie de trésorerie.

Immobilisations estimées

- Machines : 26 675 € amortissables sur 10 ans
- Mobilier : 60 000 €, amortissable sur 5 ans
- Logiciels : 1 500 €, amortissables sur 3 ans

Les dotations aux amortissements annuels se calculent comme suit :

- Amortissement Machines = $26\,675/10 = 2667,50$ €/an
- Amortissement Mobilier = $60\,000/5 = 12\,000$ €/an
- Amortissement Logiciel = $1\,500/3 = 500$ €/an

Le montant total des amortissements annuels serait :

Total des amortissements par an = $2667,50 + 12000 + 500 = 15\,167,50$ €/an



2.3. Capacité d'autofinancement (CAF)

Pour calculer la CAF, on ajoute les amortissements et les provisions au résultat net, car ces charges comptables ne génèrent pas de sortie de trésorerie.

Calcul de la CAF

Avec les données précédentes :

- Résultat Net : 23 390,51 €
- Amortissements : 15 167,50 €

CAF pour la première année = 38 558,01 €

Conclusion

La capacité d'autofinancement (CAF) de l'entreprise est de 38 558,01 € pour la première année. Ce montant représente les ressources internes disponibles pour financer les investissements, rembourser les dettes ou augmenter les réserves de l'entreprise.

2.4. Subventions et aides publiques

Cette rubrique n'est actuellement pas avancée, une aide ou du conseil permettrait de savoir si le projet est éligible à des subventions et/ou des aides publiques.

2.4.1. Subventions à l'investissement disponibles (montant, conditions d'octroi)

Cf 2.4

2.4.2. Crédits d'impôt ou autres aides fiscales

Cf 2.4

3. Informations financières complémentaires

Les informations financières complémentaires fournissent une vision plus détaillée des perspectives financières de l'entreprise, en particulier les prévisions de chiffre d'affaires et les hypothèses de croissance. Ces prévisions sont essentielles pour évaluer la viabilité du business plan et attirer les investisseurs.

3.1. Prévisions de chiffre d'affaires

3.1.1. Estimations de ventes pour chaque année

Les estimations de ventes annuelles sont basées sur des analyses de marché, des historiques de vente (si disponibles), des études de la concurrence et des projections de croissance. Voici comment on peut établir ces estimations :



Estimations des Ventes

L'entreprise de commerce vend des matériels de cigarette électronique, des jeux de société, des tickets de jeux à l'heure pour jouer aux jeux de sociétés dans l'établissement, des produits alimentaires et des boissons. Les estimations de ventes annuelles peuvent se détailler comme suit :

1. Cigarette électronique :
 - Année 1 : 92 000 €
 - Année 2 : 95 680 € (croissance de 4 %)
 - Année 3 : 99 507,20 € (croissance de 4 %)
2. Jeux de société :
 - Année 1 : 110 565 €
 - Année 2 : 117 198,90 € (croissance de 6 %)
 - Année 3 : 124 230,83 € (croissance de 6 %)
3. Tickets :
 - Année 1 : 54 756 €
 - Année 2 : 56 946,24 € (croissance de 4 %)
 - Année 3 : 59 224,09 € (croissance de 4 %)
4. Alimentation et Boissons :
 - Année 1 : 649 350 €
 - Année 2 : 675 324 € (croissance de 4 %)
 - Année 3 : 702 336, 96 € (croissance de 4 %)

Total des ventes estimées :

- Année 1 : 906 671 €
- Année 2 : 945 149,14 €
- Année 3 : 985 299,08 €

3.1.2. Hypothèses de croissance

Les hypothèses de croissance incluent les taux de croissance annuels prévus et les lancements de nouveaux produits ou services qui peuvent influencer les ventes. Ces hypothèses doivent être basées sur des analyses de marché, des tendances sectorielles, et des initiatives stratégiques de l'entreprise.

Hypothèses de Croissance

1. Taux de croissance annuel :
 - La croissance des ventes de cigarettes électroniques est estimée à 4 % par an en raison de l'augmentation de la demande et le nouveau site plus grand.
 - Les ventes de jeux de société devraient croître de 6 % par an grâce à des campagnes marketing ciblées, l'organisation d'événements dans l'établissement et à l'augmentation de l'engouement pour les jeux de société.
 - La croissance de la vente de ticket xxxxxxxxxxxxxx
 - Les produits alimentaires et les boissons sont prévus de croître de 4 % par an grâce à l'introduction de nouveaux produits en partenariat avec des restaurateurs locaux et à l'expansion de la clientèle.
2. Lancements de nouveaux produits/services :
 - Année 1 : Introduction de la vente alimentaire, la boisson et les tickets de jeux à l'heure.
 - Année 2 : Augmentation du nombre de référence de jeux de société, création d'événement interne à l'établissement, mise en place de partenariat avec les restaurateurs locaux.



- **Année 3** : Expansion vers la vente en ligne et la livraison à domicile pour les produits de cigarettes électroniques et des jeux de société et développement des événements externes à l'établissement en partenariat avec les associations, les écoles et les centres de type maison de retraite.

Conclusion

Les prévisions de chiffre d'affaires et les hypothèses de croissance sont essentielles pour planifier et évaluer les performances futures de l'entreprise. Elles doivent être basées sur des données et des analyses solides pour être crédibles et attirer les investisseurs. Les exemples détaillés montrent comment ces prévisions peuvent être réalisées pour une entreprise vendant des matériels de cigarette électronique, des jeux de société, des tickets de jeux à l'heure pour jouer, des produits alimentaires et des boissons.

3.2. Prévisions de charges d'exploitation

Les prévisions de charges d'exploitation sont essentielles pour comprendre les coûts liés au fonctionnement de l'entreprise. Elles se divisent généralement en deux catégories : les coûts variables et les coûts fixes.

3.2.1. Coûts variables (matières premières, sous-traitance, abonnements)

Les coûts variables changent proportionnellement au niveau d'activité ou de production de l'entreprise. Ils incluent les matières premières, la sous-traitance, et d'autres coûts qui fluctuent avec la production.

Estimation de coûts variables :

1. Stocks :
 - Cigarette électronique :
 - Achat de liquides et composants électroniques : 31 852 € par an
 - Jeux de société :
 - Achat des jeux auprès des distributeurs : 55 840,91 € par an
 - Produits alimentaire et boissons :
 - Achat de boissons : 85 780,61 € par an
 - Achat d'aliments : 28 593,54 € par an
2. Sous-traitance :
 - Prestation intellectuelle pour des animations :
 - Coût de sous-traitance pour les animations : 2 000 € par an
3. Abonnements (consommation) :
 - Eau : 1 778,47 €
 - Electricité : 21 615,15 €
 - Frais bancaires (TPE, Paypal) : 15 413,41 €
4. Autre :
 - charges diverses (sacem, fournitures, emballage, transport, ...) : 18 000 €



3.2.2. Coûts fixes

Les coûts fixes restent constants indépendamment du niveau d'activité ou de production. Ils incluent les salaires, les loyers, les assurances, et la maintenance.

Estimation de coûts fixes :

1. Salaires (présentés en coût total employeur) :
 - Personnel de vente non alimentaire:
 - 1 vendeur à 30 041 € par an
 - Personnel serveur en salle:
 - 2 serveurs à 30 041 € par an chacun, 1 barman à 30 041 € soit 90 123 € par an
 - Personnel de cuisine :
 - 1 cuisinier à 48 612 € par an, 1 aide cuisinier à 30 041 € par an soit 78 653 € par an
 - Encadrement :
 - 2 gérants à 65 000 € par an chacun soit 130 000 € par an
2. Loyers :
 - Local commercial :
 - Loyer annuel : 120 000 €
 - Loyer variable % CA :
 - Loyer annuel : 31 036,68 €
 - charges (copro/AFUL/ASL, honoraires, prime assurance) : 7 632 €
3. Assurances :
 - Assurance local commercial : 2 000 € par an
 - Assurance responsabilité civile professionnelle : 3 000 € par an
4. Abonnements (contrats) :
 - Electricité : 537,84 €
 - Logiciels : 1 500 €
 - Eau : xxxxx €
 - Commission frais bancaires : xxxxx €
5. Prêts :
 - Droit d'entrée - pas de porte : 21 912 €
 - Prêt mobilier salle/bar : 2 000 €
 - Prêt travaux : 11 866,32 €
 - Prêt équipement cuisine : 6 000 €
6. Impôts :
 - Taxe apprentissage (0,68% du CA) : 6 165,36 €
 - Taxe C3S (0,13% du CA) : 1 178,67 €
 - Taxe IS (15% sur les 1er 42,5k€ puis 25%) : inclut dans les salaires coût total employeur
 - Taxe CFE (23,59% de la valeur locative) : 7 349,00 €
 - Taxe CVAE : 3 780,04 €
 - TVA due : 87 423,18 €
 - fiscalité (taxes - foncier, ordures, bureaux) : 2 516 €



Synthèse des prévisions de charges d'exploitation :

- Coûts variables :
 - Stocks : 202 067,16 €
 - Sous-traitance : 2 000 €
 - Abonnements : 38 807,03 €
 - Autre : 18 000 €
 - **Total coûts variables** : 260 874,19 €
- Coûts fixes :
 - Salaires : 328 817 €
 - Loyers : 158 668,68 €
 - Assurances : 5 000 €
 - Abonnements : 2 037,84 €
 - Prêts : 51 778,32 €
 - Impôts : 108 412,25 €
 - **Total coûts fixes** : 654 714,09 €

Conclusion

Les prévisions de charges d'exploitation permettent de comprendre les coûts nécessaires au fonctionnement quotidien de l'entreprise. Les coûts variables fluctuent avec le volume de production et de vente, tandis que les coûts fixes restent constants. Ces prévisions doivent être basées sur des données historiques, des contrats actuels, et des estimations réalistes pour être crédibles.

3.3. Prévisions de trésorerie

Les prévisions de trésorerie permettent de comprendre les flux de liquidités entrants et sortants d'une entreprise. Ces prévisions sont cruciales pour assurer que l'entreprise dispose de suffisamment de liquidités pour ses opérations courantes et pour planifier les besoins de financement futurs.

3.3.1. Flux de trésorerie entrants

Les flux de trésorerie entrants représentent les liquidités que l'entreprise reçoit. Ils incluent principalement les encaissements clients et les subventions reçues.

Estimation de flux de trésorerie entrants :

1. Encaissements clients :
 - Ventes de produits de cigarette électronique :
 - Mensuel : 7 666,67 € (sur la base d'un chiffre d'affaires annuel de 92 000 €)
 - Ventes de jeux de société :
 - Mensuel : 9 213,75 € (sur la base d'un chiffre d'affaires annuel de 110 565 €)
 - Ventes de produits alimentaires et boissons :
 - Mensuel : 54 112,50 € (sur la base d'un chiffre d'affaires annuel de 649 350 €)
 - Ventes de tickets :
 - Mensuel : 4 563 € (sur la base d'un chiffre d'affaires annuel de 54 756 €)
 - Total mensuel des encaissements clients :
 - 75 555,92 €
2. Subventions reçues :
 - Subvention à l'investissement (ponctuelle) :
 - Annuel : non étudié à ce stade



3.3.2. Flux de trésorerie sortants

Les flux de trésorerie sortants représentent les liquidités que l'entreprise dépense. Ils incluent principalement les paiements aux fournisseurs, les remboursements des emprunts, et les investissements.

Estimation de flux de trésorerie sortants :

1. Paiements fournisseurs :
 - Cigarette électronique (fournisseurs) :
 - Mensuel : 2 654,34 € (sur la base d'un coût annuel de 31 852,10 €)
 - Jeux de société (distributeurs) :
 - Mensuel : 4 653,41 € (sur la base d'un coût annuel de 55 840,91 €)
 - Produits alimentaires et boissons :
 - Mensuel : 9 531,18 € (sur la base d'un coût annuel de 114 374,15 €)
 - Tickets :
 - Mensuel : 0 € (sur la base d'un coût annuel de 0€)
 - Total mensuel des paiements fournisseurs :
 - 16 838,93 €
2. Remboursement des emprunts :
 - Emprunt pour les travaux :
 - Mensuel : 988,86 € (pour un prêt de 100 000 € sur 10 ans à 3,5 %)
 - Emprunt pour le droit d'entrée :
 - Mensuel : 1 826 € (pour un prêt de 120 000 € sur 7 ans à 3,5 %)
 - Emprunt pour les équipements de cuisine (prêt d'honneur) :
 - Mensuel : 500 € (pour un prêt de 30 000 € sur 5 ans à 0%)
 - Crowdfunding (présenté si emprunt à taux 0%) :
 - Mensuel : 1 000 € (pour un prêt de 60 000 € sur 5 à 0%)
 - Total mensuel des remboursements d'emprunts : 4 314,26 €
3. Loyers :
 - Loyer du local commercial :
 - Mensuel : 10 000 € (pour un montant annuel de 120 000 €)
 - Loyer variable du local commercial :
 - Mensuel : 2 586,39 € (sur la base de 3% du CA pour un montant annuel de 31 036,68 €)
 - Charges du local commercial :
 - Mensuel : 636 € (pour un montant annuel de 7 232 € estimé par l'agence)
 - Total mensuel des loyers et charges : 13 222,39 €
4. Impôts :
 - Taxe apprentissage (0,68% du CA) :
 - Mensuel : 513,78 € (pour un montant annuel de 6 165,36 €)
 - Taxe C3S (0,13% du CA) :
 - Mensuel : 98,22 € (pour un montant annuel de 1 178,67 €)
 - Taxe IS (15% sur les 1er 42,5k€ puis 25%) :
 - Mensuel : **intégré dans le cout total employeur des salaires**
 - Taxe CFE (23,59% de la valeur locative) :
 - Mensuel : 612,42 € (pour un montant annuel de 7 349,00 €)
 - Taxe CVAE :
 - Mensuel : 315,00 € (pour un montant annuel de 3 780,04 €)
 - TVA due estimée :
 - Mensuel : 7 285,27 € (pour un montant annuel de 87 423,18 €)
 - Fiscalité (taxes - foncier, ordures, bureaux) :
 - Mensuel : 209,67 € (pour un montant annuel de 2 516,00 €)



- Total mensuel des impôts : 9 034,35€
- 5. Salaires (présenté en cout total employeur) :
 - Clement (gérant 1) :
 - Mensuel : 5 416,67 € (salaire annuel de 65 000,00 €)
 - Jean-Charles (gérant 2) :
 - Mensuel : 5 416,67 € (salaire annuel de 65 000,00 €)
 - Vendeur non alimentaire :
 - Mensuel : 2 503,42 € (salaire annuel de 30 041,00 €)
 - Vendeur non alimentaire :
 - Mensuel : **prévu pour une évolution des besoins.**
 - Barman :
 - Mensuel : 2 503,42 € (salaire annuel de 30 041,00 €)
 - Serveur salle (1) :
 - Mensuel : 2 503,42 € (salaire annuel de 30 041,00 €)
 - Serveur salle (2) :
 - Mensuel : 2 503,42 € (salaire annuel de 30 041,00 €)
 - Cuisinier :
 - Mensuel : 4 051,00 € (salaire annuel de 48 612,00 €)
 - Aide cuisinier :
 - Mensuel : 2 503,42 € (salaire annuel de 30 041,00 €)
 - Total mensuel des salaires : 27 401,42 €
- 6. Abonnements et frais bancaires :
 - Commissions TPE, Paypal :
 - Mensuel : 1 284,45 € (pour un montant annuel de 15 413,41 €)
 - EDF :
 - Mensuel : 1 846,00 € (pour un montant annuel de 22 152,00 €)
 - Eau :
 - Mensuel : 148,21 € (pour un montant annuel de 1 778,47 €)
 - Assurance restaurant :
 - Mensuel : 166,67 € (pour un montant annuel de 2 000,00 €)
 - Assurance responsabilité civil professionnelle :
 - Mensuel : 250,00 € (pour un montant annuel de 3 000,00 €)
 - Logiciels :
 - Mensuel : 125,00 € (pour un montant annuel de 1 500,00 €)
 - Total mensuel des abonnements et frais bancaires : 3 820,32 €
- 7. Sous-traitance :
 - Prestation d'animations :
 - Mensuel : 166,67 € (pour un montant annuel de 2 000,00 €)
- 8. Autres :
 - Charges diverses (sacem, fournitures, emballage, transport, ...) : 1 500,00 € (pour un montant annuel de 18 000,00 €)

Synthèse des prévisions de trésorerie :

Flux de trésorerie entrants :

- Mensuel :
 - Encaissements clients : 75 555,92 €
- Annuel :
 - Subventions à l'investissement : 0 €
 - Crédit d'impôt : 0 €
 - Total annuel :
 - $(75\,555,92\,€ \times 12) + 0\,€ + 0\,€ = 906\,671,04\,€$

**Flux de trésorerie sortants :**

- **Mensuel :**
 - Paiements fournisseurs : 16 838,93 €
 - Remboursement des emprunts : 4 314,26 €
 - Loyers : 13 222,39 €
 - Impôts : 9 034,35 €
 - Salaires : 27 401,42 €
 - Abonnements et frais bancaires : 3 820,32 €
 - Sous-traitance : 166,67 €
 - Autres : 1 500 €
 - **Total mensuel :**
 - $16\,838,93\,€ + 4\,314,26\,€ + 13\,222,39\,€ + 9\,034,35\,€ + 27\,401,42\,€ + 3\,820,32\,€ + 166,67\,€ + 1\,500\,€ = 76\,298,94\,€$
- **Annuel :**
 - Investissements : 0 €
 - **Total annuel :**
 - 0 €

Conclusion

Les prévisions de trésorerie sont cruciales pour la gestion financière d'une entreprise. En établissant des prévisions détaillées des flux de trésorerie entrants et sortants, une entreprise peut mieux gérer ses liquidités, anticiper ses besoins en financement et éviter les problèmes de trésorerie. Les exemples ci-dessus montrent comment une entreprise peut structurer et prévoir ses flux de trésorerie en tenant compte des ventes, des subventions, des paiements fournisseurs, des remboursements d'emprunts, et des investissements.

3.4. Prévisions de bilan

Les prévisions de bilan permettent d'évaluer la situation financière de l'entreprise à différentes périodes. Elles incluent les actifs (ce que l'entreprise possède) et les passifs (ce que l'entreprise doit).

3.4.1. Actifs à l'ouverture et à la clôture de chaque exercice**Actifs à l'ouverture**

1. Actifs immobilisés :
 - Équipements de cuisine : 30 000 €
 - Mobilier de salle et bar : 60 000 €
 - Droits d'entrée : 120 000 €
 - Total des actifs immobilisés : 210 000 €
2. Actifs circulants :
 - Stocks :
 - Cigarette électronique : 15 000 €
 - Jeux de société : 78 000 €
 - Produits alimentaires : 15 000 €
 - Boissons : 12 000 €
 - Total des stocks : 120 000 €
 - Créances clients : 0 € (paiement direct)
 - Trésorerie : 100 000 € (apports personnels et subventions initiales)
 - Total des actifs circulants : 220 000 €
3. Total des actifs à l'ouverture : 430 000 €



Actifs à la clôture

1. Actifs immobilisés :
 - Équipements de cuisine : 30 000 € - 3 000 € (amortissement annuel) = 27 000 €
 - Mobilier de salle et bar : 60 000 € - 6 000 € (amortissement annuel) = 54 000 €
 - Droits d'entrée : 120 000 € - 17 143 € (amortissement annuel sur 7 ans) = 102 857 €
 - Total des actifs immobilisés : 183 857 €
2. Actifs circulants :
 - Stocks :
 - Cigarette électronique : 15 000 €
 - Jeux de société : 78 000 €
 - Produits alimentaires : 15 000 €
 - Boissons : 12 000 €
 - Total des stocks : 120 000 €
 - Créances clients : 0 €
 - Trésorerie : 100 000 € + 100 000 € (bénéfice net) - 341 800,88 € (flux sortants) = -91 800,88 €
 - Total des actifs circulants : 28 199,12 €
3. Total des actifs à la clôture : 362 056,12 €

3.4.2. Passifs à l'ouverture et à la clôture de chaque exercice

Passifs à l'ouverture

1. Capitaux propres :
 - Capital social : 100 000 €
 - Réserves : 30 000 €
 - Résultat de l'exercice : 0 €
 - Total des capitaux propres : 130 000 €
2. Dettes à long terme :
 - Emprunt travaux : 100 000 €
 - Emprunt droit d'entrée : 120 000 €
 - Total des dettes à long terme : 220 000 €
3. Dettes à court terme :
 - Dettes fournisseurs :
 - Cigarette électronique : $15\,000\,€ / 12 * 0,0833$ (10 jours) = 1 249,5 €
 - Jeux de société : $78\,000\,€ / 12 * 0,0833$ (10 jours) = 6 499 €
 - Produits alimentaires : $15\,000\,€ / 12 * 0,0833$ (10 jours) = 1 249,5 €
 - Boissons : $12\,000\,€ / 12 * 0,0833$ (10 jours) = 999,5 €
 - Total des dettes fournisseurs : 9 997,5 €
 - Autres dettes à court terme : 20 000 €
 - Total des dettes à court terme : 29 997,5 €
4. Total des passifs à l'ouverture : 389 997,50 €

Passifs à la clôture

1. Capitaux propres :
 - Capital social : 100 000 €
 - Réserves : 30 000 €
 - Résultat de l'exercice : 23 390,51 €
 - Total des capitaux propres : 153 390,51 €
2. Dettes à long terme :
 - Emprunt travaux :
 - Principal restant : $100\,000\,€ - (988,86\,€ * 12) = 88\,133,68\,€$



- Emprunt droit d'entrée :
 - Principal restant : $120\,000\text{ €} - (1\,826\text{ €} * 12) = 98\,088\text{ €}$
- Total des dettes à long terme : 186 221,68 €
- 3. Dettes à court terme :
 - Dettes fournisseurs :
 - Cigarette électronique : 1 249,5 €
 - Jeux de société : 6 499 €
 - Produits alimentaires : 1 249,5 €
 - Boissons : 999,5 €
 - Total des dettes fournisseurs : 9 997,5 €
 - Autres dettes à court terme : 20 000 €
 - Total des dettes à court terme : 29 997,5 €
- 4. Total des passifs à la clôture : 369 609,69 €

Conclusion

Les prévisions de bilan permettent de visualiser les actifs et les passifs de l'entreprise à l'ouverture et à la clôture de chaque exercice. En intégrant des éléments comme les amortissements, les remboursements de prêts, et les résultats de l'exercice, ces prévisions offrent une image complète de l'évolution de la situation financière de l'entreprise.

4. Informations sur les hypothèses de base

Les hypothèses de base sont des prévisions essentielles qui impactent la planification financière et opérationnelle de l'entreprise. Elles incluent des éléments macroéconomiques tels que le taux d'inflation et les taux d'intérêt du marché financier.

4.1. Hypothèses macroéconomiques

4.1.1. Taux d'inflation prévu

Définition : Le taux d'inflation représente la hausse générale des prix des biens et des services dans une économie sur une période donnée. Il affecte le pouvoir d'achat des consommateurs et les coûts des entreprises. Rapport INSEE - [lien](#)

- Coût des matières premières avec inflation
 1. Cigarette électronique :
 - Coût sans inflation : 31 852,10 €
 - Inflation : +5% - [lien](#)
 - Coût avec inflation : 33444,71€
 2. Jeux de société :
 - Coût sans inflation : 55 840,91 €
 - Déflation : -5,2% - [lien](#)
 - Coût avec inflation : 52962,20€
 3. Restauration/Bar :
 - Coût sans inflation : 114 374,15 €
 - Inflation : +6,8% - [lien](#)
 - Coût avec inflation : 122176,69€
- Coût des salaires avec inflation
 - Coût sans inflation : 328 817 €
 - Inflation : +2% - [lien](#)
 - Coût avec inflation : 335393,34€
- Coût de l'électricité avec inflation



- Coût sans inflation : 21 615,15 €
- Inflation : +8,6% - [lien](#)
- Coût avec inflation : 23478,27€

Coût de l'eau (inflation déjà appliquée pour 2021-2022)

- Coût sans inflation : 1 778,47 €
- Inflation : +1,6% (si applicable encore) - [lien](#)
- Coût avec inflation : 1806,18€

Synthèse financière des hypothèses macroéconomiques

Synthèse des hypothèses macroéconomiques

Catégorie	Coût sans inflation (€)	Inflation (%)	Coût avec inflation (€)
Cigarette électronique	31 852,10	5	33 444,71
Jeux de société	55 840,91	-5,2	52 962,20
Restauration/Bar	114 374,15	6,8	122 176,69
Salaires	328 817,00	2	335 393,34
Électricité	21 615,15	8,6	23 478,27
Eau	1 778,47	1,6	1 806,18
Total	554 277,78		569 261,39

4.1.2. Taux d'intérêt et conditions de marché financier

Définition : Les taux d'intérêt représentent le coût de l'emprunt de l'argent sur le marché financier. Ils sont déterminés par les politiques monétaires et les conditions économiques générales. Les taux d'intérêt affectent les coûts de financement pour les entreprises.

- Taux d'intérêt sur les prêts à long terme : 3,5%
 - Prêt pour travaux :
 - Montant : 100 000 €
 - Durée : 10 ans
 - Mensualité : 988,86 €
 - Coût total du prêt : 118 663,20 €
 - Intérêts totaux : 18 663,20 €
 - Prêt pour droit d'entrée :
 - Montant : 120 000 €
 - Durée : 7 ans
 - Mensualité : 1 826,00 €
 - Coût total du prêt : 153 384,00 €
 - Intérêts totaux : 33 384,00 €
- Conditions de marché financier :
 - Taux d'intérêt sur les dépôts : +1,88% en mars 2024. - [lien](#)
 - Taux de change stable : Pas de fluctuations majeures prévues pour l'euro.
 - Conditions de crédit : Banques prêtes à prêter aux entreprises solides à des taux compétitifs.



Impact sur l'entreprise

- Emprunts et coûts financiers :
 - Les taux d'intérêt influencent le coût des emprunts. Des taux plus bas réduisent le coût des intérêts payés, améliorant la trésorerie.
 - Des taux d'intérêt élevés augmentent le coût des emprunts, impactant les flux de trésorerie.
- Investissements et épargne :
 - Des taux d'intérêt bas encouragent les investissements dans l'expansion de l'entreprise plutôt que de placer des fonds en épargne.
 - Des taux élevés peuvent rendre les emprunts coûteux, limitant les investissements potentiels.

En résumé, l'inflation prévue augmentera certains coûts de l'entreprise, mais la déflation de certains produits peut compenser en partie cette hausse. Les taux d'intérêt stables et les conditions de marché favorables soutiennent un environnement de financement positif pour l'entreprise.

4.2. Hypothèses sectorielles

Les hypothèses sectorielles se concentrent sur les conditions spécifiques du marché dans lequel l'entreprise opère, incluant les tendances du marché et l'évolution de la concurrence. Ces éléments sont cruciaux pour la planification stratégique et la prise de décision.

4.2.1. Tendances du marché

Définition : Les tendances du marché incluent les mouvements et les changements significatifs dans le comportement des consommateurs, les innovations technologiques, et les changements réglementaires qui affectent l'industrie.

Tendances du marché pour une entreprise de vente de matériel de cigarette électronique, de jeux de société, et de produits alimentaires et de boissons :

1. Cigarette électronique :
 - Augmentation de la demande pour les produits moins nocifs : De plus en plus de fumeurs traditionnels passent à la cigarette électronique pour réduire les risques pour la santé.
 - Réglementations strictes : Les réglementations sur les produits de vape sont de plus en plus strictes, ce qui peut affecter la gamme de produits disponibles et leur promotion.
 - Innovation produit : Développement de nouvelles saveurs de liquides et de dispositifs plus efficaces et plus sûrs.
2. Jeux de société :
 - Popularité croissante des jeux de société : Augmentation de la demande due à une tendance de retour aux activités en groupe hors écran.
 - Jeux de société modernes : Popularité croissante des jeux de société modernes, avec des thèmes diversifiés et des mécaniques de jeu innovantes.
 - Impact des plateformes de financement participatif : Utilisation accrue de plateformes comme Kickstarter pour lancer de nouveaux jeux.
3. Produits alimentaires et boissons :
 - Demande pour les produits locaux et bio : Les consommateurs sont de plus en plus intéressés par des produits locaux et biologiques.
 - Tendance santé et bien-être : Augmentation de la demande pour des aliments et boissons sains, faibles en sucre et sans additifs.



- Livraison à domicile : Croissance des services de livraison de produits alimentaires et boissons, en particulier après la pandémie de COVID-19.

4.2.2. Évolution de la concurrence

Définition : L'évolution de la concurrence concerne les changements dans le paysage concurrentiel, incluant l'entrée de nouveaux concurrents, les stratégies des acteurs existants, et les dynamiques de parts de marché.

Evolution de la concurrence pour une entreprise de vente de matériel de cigarette électronique, de jeux de société, et de produits alimentaires et de boissons :

1. Cigarette électronique :
 - Nouveaux entrants : Apparition de nouvelles marques, souvent avec des innovations technologiques ou des offres de prix agressives.
 - Concentration du marché : Certains petits fabricants peuvent être rachetés par des grands groupes pour consolider leur position.
 - Concurrence sur les prix : Les prix peuvent devenir plus compétitifs avec de nombreux acteurs cherchant à attirer les consommateurs par des promotions et des réductions.
2. Jeux de société :
 - Diversité accrue de l'offre : Les distributeurs offrent une gamme de plus en plus large de jeux pour répondre à une demande variée.
 - Compétition internationale : **Des** jeux venant de différents pays augmentent la diversité et la compétition sur le marché.
 - Stratégies de distribution : Utilisation de canaux de vente en ligne, en plus des magasins physiques, pour atteindre un public plus large.
3. Produits alimentaires et boissons :
 - Marques locales vs internationales : Compétition entre les marques locales (qui misent sur la qualité et la proximité) et les grandes marques internationales (qui misent sur la notoriété et l'efficacité logistique).
 - Innovations de produit : Développement de nouvelles gammes de produits pour répondre aux tendances de consommation, comme les boissons énergétiques naturelles ou les snacks sains.
 - Distribution : Les grandes surfaces continuent de dominer, mais il y a une augmentation des ventes via les marchés de producteurs et les plateformes de commerce en ligne.

Synthèse des hypothèses sectorielles :

1. Tendances du marché :
 - Cigarette électronique : Hausse de la demande pour des alternatives moins nocives, réglementations strictes, innovation produit.
 - Jeux de société : Popularité croissante, retour aux activités de groupe, impact des financements participatifs.
 - Produits alimentaires et boissons : Demande pour des produits locaux, bio et sains, croissance des services de livraison à domicile.
2. Évolution de la concurrence :
 - Cigarette électronique : Nouveaux entrants, concentration du marché, concurrence sur les prix.
 - Jeux de société : Diversité accrue, compétition internationale, stratégies de distribution variées.



- Produits alimentaires et boissons : Compétition entre marques locales et internationales, innovations de produit, dominance des grandes surfaces et montée des ventes en ligne.

En prenant en compte ces hypothèses sectorielles, l'entreprise peut mieux anticiper les défis et les opportunités de son marché, ajuster ses stratégies en conséquence et planifier ses opérations pour rester compétitive.

4.3. Hypothèses opérationnelles

Les hypothèses opérationnelles concernent les aspects internes de l'entreprise qui influencent sa capacité à atteindre ses objectifs financiers et opérationnels. Ces hypothèses incluent le taux d'utilisation des capacités de production et la stratégie de pricing et la politique commerciale.

4.3.1. Taux d'utilisation des capacités de production

Définition : Le taux d'utilisation des capacités de production est la mesure du degré auquel une entreprise utilise ses installations, équipements et autres ressources pour produire des biens et des services. Un taux d'utilisation élevé indique que les capacités de production sont utilisées de manière optimale, tandis qu'un taux faible peut signaler une sous-utilisation des ressources.

1. Cigarette électronique :
 - La société ne produit de liquide ou de matériel de vapotage
2. Jeux de société :
 - La société ne fabrique pas de jeux de société
3. Produits alimentaires et boissons pour les déjeuners et dîners -[lien](#) :
 - Capacité de production annuelle de repas : 56160 unités.
 - Production estimée actuelle : 9828 unités.
 - Taux d'utilisation : $9828/56160 \times 100 = 17,5\%$
 - Hypothèse : Le taux d'utilisation est prévu de rester stable autour de 17,5-20%, en fonction de la demande saisonnière et des tendances de consommation.

4.3.2. Stratégie de pricing et politique commerciale

Définition : La stratégie de pricing et la politique commerciale concernent les méthodes utilisées par l'entreprise pour fixer les prix de ses produits et services, ainsi que les approches pour promouvoir et vendre ces produits.

1. Cigarette électronique :
 - Stratégie de pricing :
 - Prix moyen : Une bouteille de liquide pour cigarette électronique est vendue à 10 €.
 - Politique commerciale :
 - Promotions régulières : Offres spéciales pour les nouveaux clients et réductions saisonnières.
 - Fidélisation : Programme de fidélité offrant des réductions aux clients réguliers.
2. Jeux de société :
 - Stratégie de pricing :
 - Segmentation des prix : Jeux de société basiques à 20 €, jeux complexes à 50 €.
 - Prix de lancement : Prix promotionnels pour les nouveaux jeux pour stimuler les premières ventes.
 - Politique commerciale :



- Vente en ligne et en magasin : Présence sur les plateformes de commerce en ligne.
- Partenariats : Collaboration avec des influenceurs et des communautés de joueurs pour promouvoir les jeux.
- 3. Produits alimentaires et boissons :
 - Stratégie de pricing :
 - Prix premium : Fixer des prix plus élevés pour les produits bio et locaux.
 - Prix compétitifs : Stratégie de prix compétitifs pour les produits de grande consommation.
 - Politique commerciale :
 - Promotions croisées : Offres groupées et promotions sur les nouveaux produits.
 - Échantillons gratuits : Distribution d'échantillons pour faire connaître de nouveaux produits.

Synthèse des hypothèses opérationnelles :

1. Taux d'utilisation des capacités de production :
 - Produits alimentaires et boissons : 17,5%, stable à 17,5-20%.
2. Stratégie de pricing et politique commerciale :
 - Cigarette électronique :
 - Prix moyen : 10 € par bouteille de liquide.
 - Promotions régulières et fidélisation.
 - Jeux de société :
 - Segmentation des prix : 20 € pour les jeux basiques, 50 € pour les jeux complexes.
 - Vente en ligne, en magasin et partenariats.
 - Produits alimentaires et boissons :
 - Prix premium pour les produits bio et locaux.
 - Promotions croisées et échantillons gratuits.

Ces hypothèses opérationnelles aident l'entreprise à aligner ses ressources et ses stratégies avec les objectifs de production et de vente, tout en prenant en compte les conditions du marché et les attentes des clients.