

TD + TP MMI (S5)

{ Entrepreneuriat

Mettre en place les éléments juridiques et financiers
pour une création d'entreprise



<CHAPITRE [3];

Savoir construire un prévisionnel financier
et trouver un financement adapté



A/*

Zoom sur le prévisionnel de création d'entreprises

Partie 1 sur 3 > le plan de financement initial : l'identification des besoins et la notion de BFR (besoin en fonds de roulement)

Se reporter à la trame Excel fournie en annexe

The image shows a thumbnail of an Excel spreadsheet titled "Plan de financement à trois ans". The spreadsheet is organized into two main sections: "BESOINS" (Needs) and "RESSOURCES" (Resources). Each section has a column for "Financement" and three columns for "Exercice 1", "Exercice 2", and "Exercice 3". The "BESOINS" section includes sub-sections for "Besoins de financement", "Besoins de trésorerie", and "Besoins de fonds de roulement". The "RESSOURCES" section includes sub-sections for "Régime de trésorerie", "Régime de fonds de roulement", and "Régime de financement". The spreadsheet uses a color-coded system with blue and grey cells to represent different financial categories.

Le plan de financement initial et à 3 ans

Le **plan de financement initial (au démarrage)** permet de **mesurer la faisabilité financière de la création d'entreprise**, d'estimer le coût du projet.

Il répond à la double question :

- quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet ?
- comment réunir ces capitaux ?

Projeter l'activité de l'entreprise sur les 3 années qui suivent sa création est l'objet du plan de financement à 3 ans : cela permet d'**anticiper les besoins en financement possibles** en fonction d'hypothèses de croissance réalistes, de **vérifier la stabilité financière** et d'**anticiper sur les sources de financement mobilisables**.

Une bonne structure financière est un gage de pérennité pour une nouvelle entreprise.

Plus l'entreprise disposera de **ressources financières stables** en réserve, mieux elle fera face aux aléas de son activité.

Le plan de financement initial

Pour son élaboration, il faut :

- évaluer les **besoins durables** de financement,
- recenser les **ressources** financières qui vont permettre le financement de chaque besoin.

Besoins	Ressources
Frais d'établissement	Capitaux propres
Immobilisations incorporelles	
Immobilisations corporelles	
Immobilisations financières	Capitaux empruntés
Besoin en fonds de roulement (BFR)	
Trésorerie de démarrage	
Total des besoins	Total des ressources

Pour statuer sur la faisabilité du projet, il est indispensable que les ressources mobilisées couvrent l'ensemble des besoins nécessaires au lancement de l'activité.

Autrement dit « **total des besoins = total des ressources** ».

Le plan de financement initial

Comment déterminer ses BESOINS ?

ETAPE 1 : lister tout ce dont vous avez besoin pour exercer votre activité (*pour fabriquer, pour vendre, pour vous faire connaître, ...*)....

→ Vous savez maintenant ce que vous allez devoir acheter pour répondre aux besoins et objectifs de votre activité.

✓ **les BESOINS correspondent aux achats durables**

C'est ce qui s'use avec le temps. On les appelle aussi des « **investissements** »

ETAPE 2 : à côté de chaque besoin identifié, écrivez les différentes possibilités qui vous permettraient d'y répondre et faites votre choix final.

Exemple pour activité de commerce ambulant :

Besoins	Solutions	Evaluations	Décisions
Présenter ma marchandise	<ul style="list-style-type: none">- Une table pliante spéciale pour les marchés- ou des tréteaux et une planche (neuf ou occasion) - Des présentoirs spéciaux pour mettre certains bijoux en valeur- ou des boîtes en carton décorées (fabrication maison)	<ul style="list-style-type: none">- L'ensemble tréteaux + planche coûte aussi cher que les clayettes spéciales et est moins pratique - Les présentoirs de bagues et de colliers coûtent quelques euros	<p>→ je prends les clayettes. J'achète du neuf. Il m'en faut 1 de 2 mètres vu la taille des emplacements que je vise.</p> <p>→ Je prends 5 présentoirs de bagues et 6 présentoirs de colliers</p>
Protéger ma marchandise sur place	<ul style="list-style-type: none">- un parasol en PVC en cas de pluie- ou une simple bâche tenue avec des poteaux- ou un parasol spécial forain - Des poids de lestage pour éviter que le stand ne s'envole → neuf ou occasion ?	<ul style="list-style-type: none">- Le stand va me contraindre dans la taille des emplacements. Il est préférable de prendre un parasol plus modulable et plus facile à mettre dans une voiture	<ul style="list-style-type: none">- Je prends un parasol classique et, si mon activité fonctionne bien, j'ajouterai des options. - Je prends le poids de lestage

Le plan de financement initial

Comment déterminer ses BESOINS ?

ETAPE 3 : pour chaque besoin, une fois vos décisions prises, vous devez trouver les meilleurs fournisseurs en tenant compte :

- de l'aspect financier dans sa globalité,
- du service offert par le fournisseur (délai de livraison, garantie...).

→ Ayez une approche globale de chaque fournisseur qui tient compte du prix du bien mais aussi des services fournis ou pas : un fournisseur peut proposer un produit moins cher qu'un autre mais sans garantie ou avec des conditions de service après-vente défavorables...

Il faut considérer le coût pour la durée d'utilisation du bien acheté.

N'hésitez pas à « faire jouer » la concurrence et négociez les prix.

Le plan de financement initial

Zoom sur les IMMOBILISATIONS

Il s'agit de ce qui a été catégorisé en « **achats durables** » (qui ont vocation à rester durablement dans l'entreprise)
Ces dépenses, indispensables à l'exercice de l'activité de l'entreprise entreront dans son **patrimoine**, au **bilan**.

Il existe 3 catégories :

- ✓ les **immobilisations incorporelles** (ce sont les investissements que vous ferez mais qui « ne sont pas palpables » : il s'agit donc d'investissements immatériels).
- ✓ les **immobilisations corporelles** (ce sont les investissements en matériel, véhicules... que vous ferez pour l'entreprise, ils sont « palpables »).
- ✓ les **immobilisations financières** (ce sont des sommes d'argent que vous devez « avancer », par exemple le dépôt de garantie du local commercial).

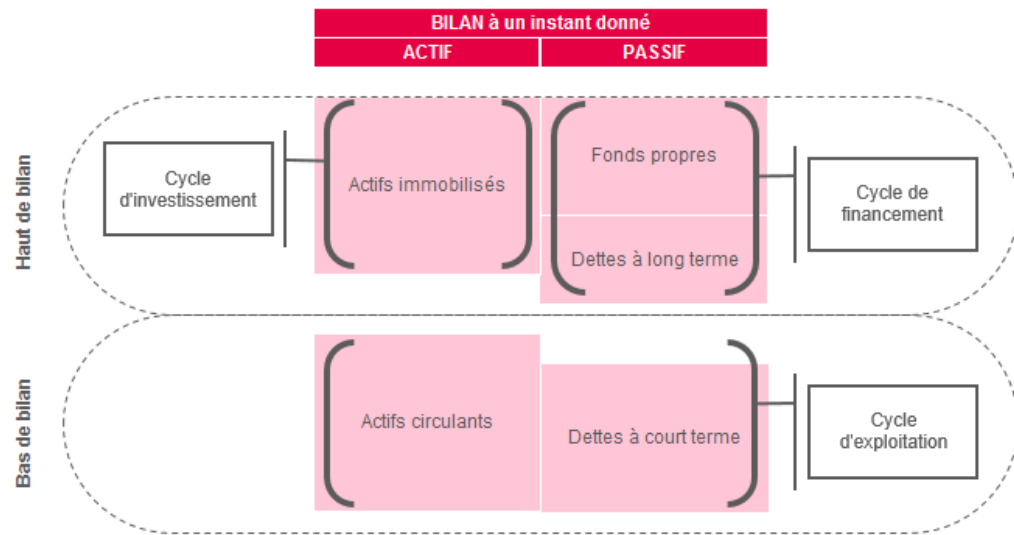
A noter : les immobilisations incorporelles et corporelles sont comptabilisées (et amorties) si et seulement si leur montant est supérieur à 500 € HT.

La plupart des **investissements** auront un impact sur le compte de résultat via les « dotations aux amortissements ».

Zoom sur la notion de BFR

Le **besoin en fonds de roulement (BFR)** sert principalement à financer le cycle d'exploitation de l'entreprise (comme indiqué ci-contre, nous sommes « au bas du bilan »).

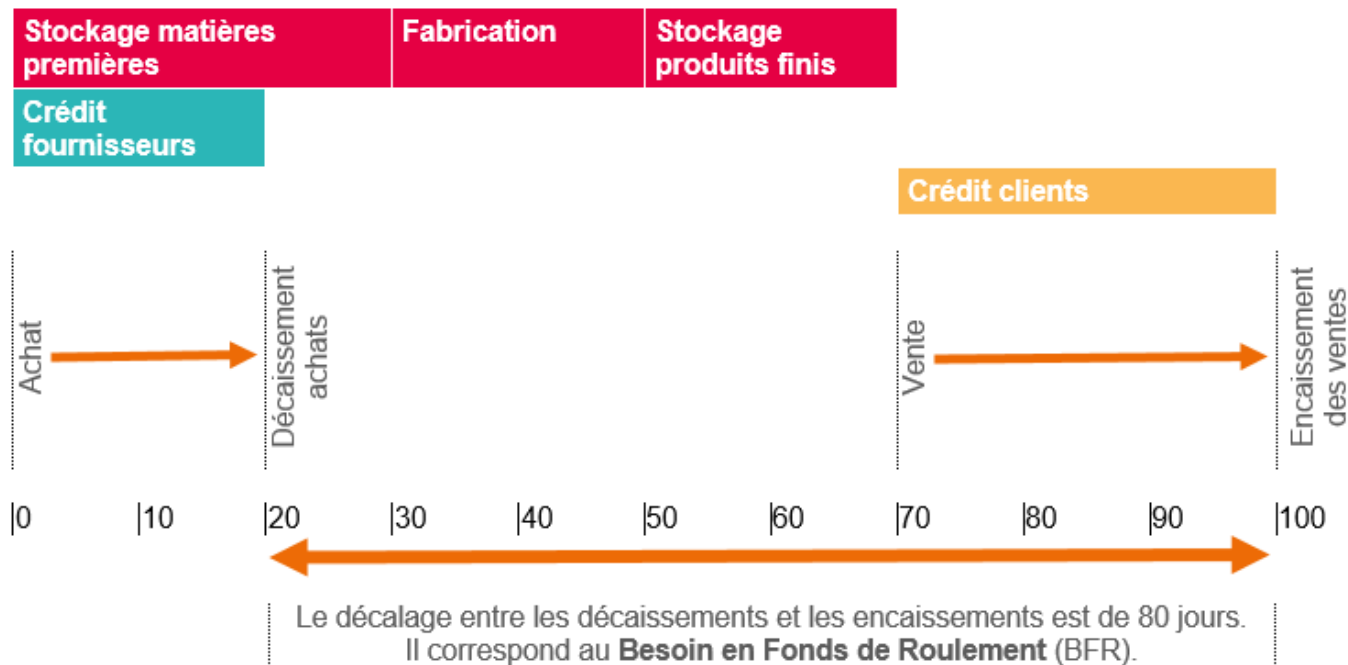
Autrement dit, c'est une somme d'argent qui doit être financée pour que l'entreprise fonctionne dans de bonnes conditions.



En effet, en fonction de l'activité, des décalages dans le temps entre les encaissements et les décaissements peuvent apparaître, générant un besoin permanent d'argent : c'est le **BFR**.

Zoom sur la notion de BFR

Dans l'**illustration** ci-dessous, le cycle d'exploitation de l'entreprise ne génère pas, à lui seul, suffisamment de ressources pour équilibrer les besoins. L'entreprise doit donc trouver impérativement d'autres ressources pour financer son fonctionnement.



Zoom sur la notion de BFR

La formule générale du **calcul du BFR de démarrage en création d'entreprise** est la suivante :

BFR (activités de négoce ou production) =

	Stocks moyens HT	<i>Stock minimum de matières premières, de produits en cours de fabrication et de produits finis dont on doit disposer en permanence pour exercer l'activité dans des conditions normales.</i>
+	Encours moyens crédit (créances) clients TTC	<i>Moyenne des sommes qui seront, en permanence, facturées aux clients mais non encore réglées.</i>
-	Encours moyens crédit fournisseurs TTC	<i>Total moyen des factures qui seront dues aux fournisseurs, en fonction des délais de paiement que ceux-ci accordent de manière permanente.</i>

BFR (activités libérales, prestations intellectuelles) =

	Travaux en cours	<i>Volant de charges courantes à avancer en permanence avant de pouvoir facturer.</i>
-	Encours moyens acomptes clients TTC	<i>Total moyen des acomptes versés par les clients lors de la signature des contrats.</i>

Zoom sur la notion de BFR

A noter :

- ✓ Par simplification, dans le cas d'une création d'entreprise, il est possible de **simplifier le calcul du BFR** en l'exprimant « en jours de chiffre d'affaires (CA) HT ». Par exemple 30 jours d'un CA prévisionnel de 100 000 € HT donnera un BFR de : $(100\,000 / 360 \text{ jours}) \times 30 \text{ jours} = 8\,333 \text{ € HT}$.
- ✓ Le besoin en fonds de roulement peut être négatif. Il constitue alors une ressource pour l'entreprise et se nomme, dans ce cas, Ressource en Fonds de Roulement (RFR).
- ✓ Pour une entreprise existante, le calcul du besoin en fonds de roulement intègre d'autres éléments que les simples postes de « stocks », « créances clients » et « dettes fournisseurs » (notamment, les « autres créances » ainsi que les « dettes fiscales et sociales » sont prises en compte).

Zoom sur la notion de BFR

Le calcul du **BFR de démarrage** dans le cas d'une création d'entreprise :

BFR (exprimé en €) = stocks moyens + crédit clients – crédit fournisseurs

avec :

Stocks moyens =
$$\frac{\text{Achats annuels HT}}{\text{(matières premières, marchandises, produits finis)}} \times \frac{360 \text{ jours}}{\text{délai de rotation des stocks (en nombre de jours)}}$$

Crédit clients =
$$\frac{\text{Chiffre d'affaires annuel TTC}}{360 \text{ jours}} \times \text{délai moyen de règlement des clients (en nombre de jours)}$$

Crédit fournisseurs =
$$\frac{\text{Achats annuels TTC} + \text{autres achats et charges externes annuels}}{\text{TTC}} \times \frac{360 \text{ jours}}{\text{délai moyen de règlement des fournisseurs (en nombre de jours)}}$$

Zoom sur la notion de BFR

Cas pratique

Un créateur a travaillé sur son prévisionnel financier de démarrage (activité de production).
Voici les hypothèses retenues :

Le chiffre d'affaires attendu pour le premier exercice est de 250 000 € HT.

Le montant annuel HT des achats de matières premières représente 40% du CA HT.

Conditions de règlement des clients : 40% d'entre eux régleront à 30 jours et 60% à 60 jours.

Conditions de règlement des fournisseurs : 30% d'entre eux se feront payer à 60 jours et 70% à 30 jours.

Par simplification, le stock « moyen » de matières premières correspond à l'équivalent de 45 jours d'achats HT.

Les autres achats et charges externes sont de 32 000 € HT.

Nous retiendrons un taux de TVA unique de 20%.

QUESTION : pouvez-vous aider ce futur entrepreneur à déterminer le montant du BFR inhérent au cycle d'exploitation de son activité ?

Zoom sur la notion de BFR

Correction

Etape 1 :

Stock de matières premières : $[(40\% \times 250\,000)/360 \text{ jours}] \times 45 \text{ jours} = 12\,500 \text{ €}$

Etape 2 :

Crédit clients = $[(250\,000 \times 1,2)/360 \text{ jours}] \times [(40\% \times 30 \text{ jours}) + (60\% \times 60 \text{ jours})]$
 $= (300\,000/360 \text{ jours}) \times 48 \text{ jours} = 40\,000 \text{ €}$

Etape 3 :

Crédit fournisseurs = $[((100\,000 + 32\,000) \times 1,2)/360 \text{ jours}] \times [(30\% \times 60 \text{ jours}) + (70\% \times 30 \text{ jours})]$
 $= (158\,400/360 \text{ jours}) \times 39 \text{ jours} = 17\,160 \text{ €}$

Etape 4 :

$\text{BFR} = 12\,500 + 40\,000 - 17\,160 = \mathbf{35\,340 \text{ €}}$

Autrement dit, le BFR de démarrage correspond à 50,89 jours de CA annuel HT.

Zoom sur la notion de BFR

Quelques exemples de moyens d'actions pour minimiser le BFR

Des **STOCKS** trop lourds proviennent soit d'un pic d'activité (constitution de stocks pour répondre à la demande) ou bien à un fléchissement de celle-ci (faible écoulement) ; autant d'argent qui ne circule pas et une précieuse trésorerie en moins.

Quelques pistes :

- remplir son carnet de commandes à l'avance pour ne commander que le « juste nécessaire »,
- passer un accord de réassort automatique avec ses fournisseurs,
- passer en flux tendu avec des fournisseurs (principe du « zéro stock »),
- à l'occasion de l'inventaire, éliminer de son offre les produits à trop faible rotation.

Un **CREDIT CLIENTS** trop important peut refléter une politique commerciale trop laxiste, faisant du délai de paiement allongé un argument de vente ou bien d'une mauvaise gestion dans la facturation et l'encaissement.

Quelques pistes :

- demander un acompte à la commande ;
- délivrer la facture dès le jour de livraison des travaux ;
- encaisser les chèques et renvoyer les traites à la banque dès que possible ;
- passer du temps à la relance clients : ne pas hésiter à utiliser le téléphone ou bien se déplacer ;
- identifier le « risque clients » : qui paye tardivement ? Quels clients ont déjà vu leurs chèques rejetés ? Faut-il réduire la part du chiffre d'affaires réalisée avec tel ou tel type de clients ?

Un « bon » **DELAI DE REGLEMENT FOURNISSEURS** reflète à la fois de bonnes relations avec ces derniers ou, à l'inverse, une difficulté à les payer dans les délais impartis.

Quelques pistes :

- régler vos factures dans les temps vous classe dans la catégorie des bons partenaires et vous permet de négocier un allongement des délais ;
- réduire le nombre de fournisseurs pour augmenter son pouvoir de négociation ;
- remplacer un fournisseur intraitable sur les délais lorsque cela est possible.

Zoom sur la trésorerie de démarrage

La **trésorerie de départ** permet de couvrir les premières charges auxquelles l'entreprise doit faire face, avant même d'encaisser du chiffre d'affaires.

Par simplification, nous retiendrons deux composantes :

1/ l'avance de TVA sur les immobilisations et le stock de départ.

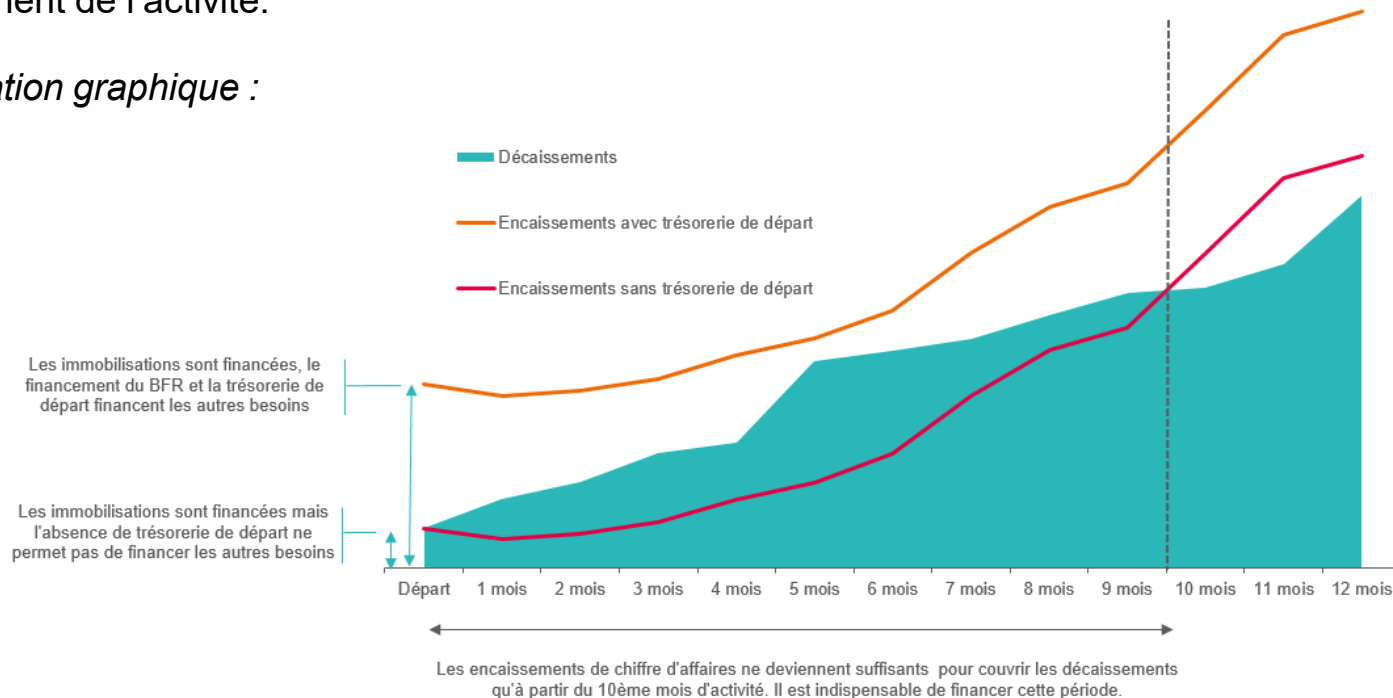
En effet, les investissements du plan de financement sont indiqués hors taxes, mais leurs décaissements se feront TTC auprès des fournisseurs. Le montant de la TVA est déductible sur les achats, les charges et les immobilisations. La TVA réglée au démarrage est donc considérée comme une simple avance.

2/ la trésorerie de « sécurité » permet de faire face non seulement aux dépenses imprévues, mais aussi à deux situations contradictoires : des hypothèses de lancement trop optimistes ou un développement trop rapide. Ce dernier engendre généralement une situation « d'étau » où l'accroissement des décaissements de charges est plus rapide que celui des encaissements du chiffre d'affaires. Les ventes se développent, les besoins en fonds de roulement aussi.

Zoom sur la trésorerie de démarrage

Il est impératif de ne pas sous-estimer la trésorerie de démarrage. Le plan de trésorerie constitue le meilleur outil pour valider les premières estimations du niveau de trésorerie nécessaires au lancement de l'activité.

Illustration graphique :



Zoom sur le prévisionnel de création d'entreprises

Se reporter à la trame Excel fournie en annexe

[illegible]

Le compte de résultat

Objectif : mesurer de combien l'entreprise, donc ses associés/actionnaires, se sont enrichis entre deux dates.

Méthode :

- un inventaire des recettes de la période : les **PRODUITS** retirés de l'exploitation, de l'activité économique
- un inventaire des dépenses de la période : les **CHARGES** générées par cette même activité, et correspondant à des consommations.

Par différence, on détermine le **résultat** : un **bénéfice** (produits supérieurs aux charges) ou une **perte** (charges supérieures aux produits).

Le compte de résultat présente une vision dynamique de l'exploitation, qui récapitule les opérations de vente, les opérations d'achat, et les « opérations » de charges, intervenues au cours d'une période.

Les produits = votre chiffre d'affaires

Les charges et les achats = ce que l'entreprise dépense :

- Les achats
- Les charges externes
- Les impôts et taxes
- La masse salariale
- Les charges financières

Le résultat = Les produits – les dépenses → est-ce que l'entreprise gagne de l'argent ou en perd ?

Le compte de résultat

Les PRODUITS (= les recettes = le chiffre d'affaires).

Il s'agit du chiffre d'affaires généré par la vente de produits et/ou celui généré par la prestation de services + autres recettes éventuelles. **Le chiffre d'affaires est exprimé en HT (hors taxes).**

- ✓ les « **ventes de marchandises** » correspondent aux recettes provenant de ventes de biens achetés en l'état, c'est-à-dire ayant déjà subi toutes les transformations (= négoce)
- ✓ la « **production de biens** » correspond aux produits provenant d'une activité généralement industrielle ou artisanale
- ✓ les « **prestations de services** » correspondent à la vente de prestations (par exemple : de la formation, du conseil, des heures de main d'œuvre...).

*A savoir : la comptabilité commerciale est une **comptabilité dite « d'engagement »**, c'est-à-dire que lorsque l'entreprise émet une facture à l'intention de l'un de ses clients, elle a réalisé une vente, qu'elle va enregistrer en « produits » dans son compte de résultat. Peu importe qu'elle accorde à ce client un délai de paiement de 30 jours (crédit client). De la même manière, lorsque l'entreprise reçoit une facture de son fournisseur, elle l'enregistre en « charges », quelle que soit la date à laquelle elle la paiera ensuite.*

On comprendra donc que « bénéfice » ne signifiera pas automatiquement « argent en caisse » (trésorerie), puisque ce bénéfice résultera de la seule différence entre produits et charges alors que ces produits ne seront peut-être pas encore payés et ni ces charges encore décaissées.

Le compte de résultat

Les CHARGES (montants HT).

✓ Les charges fixes

Elles sont indépendantes de l'activité de l'entreprise (*honoraires comptables, loyer, fournitures de bureau, ...*).

✓ Les charges variables

Elles n'existent que s'il y a des clients ; elles sont fonction de l'activité de l'entreprise (*achats de marchandises, commissions des commerciaux...*).

- ✓ les « marchandises et matières premières » (= **charges variables**) : on les appelle également « achats consommés », il s'agit des charges qui varient directement et proportionnellement à l'activité commerciale (c'est-à-dire en lien avec la progression du chiffre d'affaires).
- ✓ les « fournitures et consommables » : eau, électricité, carburant, fournitures administratives...
- ✓ les « charges externes » : elles seront à régler quelle que soit l'activité commerciale (loyer, honoraires comptables, abonnements téléphoniques, frais bancaires...).
- ✓ les « charges de personnel » (masse salariale y compris cotisations sociales).
- ✓ les « impôts et taxes » (cotisation foncière des entreprises...).
- ✓ la « dotation aux amortissements et provisions (DAP) ».
- ✓ les « charges financières » (charges d'intérêts d'emprunts).

Le chiffre d'affaires

La décomposition du chiffre d'affaires

A la fois pour le porteur de projet, tout comme pour les partenaires financeurs, il est **indispensable de pouvoir justifier chaque élément chiffré** du prévisionnel financier, et notamment la construction détaillée du chiffre d'affaires.

Celle-ci peut se faire, par activité (négoce, production, prestations intellectuelles...), par produits ou services, par segments de clients...

*Se reporter
à la feuille Excel*

OBJECTIFS DE VENTE (exercice 1)					sept-22	oct-22	nov-22	déc-22	janv-23	févr-23	mars-23	avr-23	mai-23	juin-23	juil-23	août-23	TOTAL HT
					4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
					semaines	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	7500
					qté ou clients	500	500	500	500	600	700	700	700	700	700	700	71 250,0 € 87,2%
					CA HT	4 750,00 €	4 750,00 €	4 750,00 €	4 750,00 €	5 700,00 €	6 650,00 €	6 650,00 €	6 650,00 €	6 650,00 €	6 650,00 €	6 650,00 €	375
					qté ou clients	25	25	25	25	30	35	35	35	35	35	35	3 562,5 € 4,4%
					CA HT	237,50 €	237,50 €	237,50 €	237,50 €	285,00 €	332,50 €	332,50 €	332,50 €	332,50 €	332,50 €	332,50 €	182
					qté ou clients	12	12	12	12	15	17	17	17	17	17	17	991,8 € 1,2%
					CA HT	65,40 €	65,40 €	65,40 €	65,40 €	81,75 €	92,65 €	92,65 €	92,65 €	92,65 €	92,65 €	92,65 €	193
					qté ou clients	13	13	13	13	15	18	18	18	18	18	18	877,2 € 1,1%
					CA HT	59,09 €	59,09 €	59,09 €	59,09 €	68,18 €	81,81 €	81,81 €	81,81 €	81,81 €	81,81 €	81,81 €	825
					qté ou clients	55	55	55	55	66	77	77	77	77	77	77	2 248,1 € 2,8%
					CA HT	149,88 €	149,88 €	149,88 €	149,88 €	179,85 €	209,83 €	209,83 €	209,83 €	209,83 €	209,83 €	209,83 €	825
					qté ou clients	55	55	55	55	66	77	77	77	77	77	77	2 750,0 € 3,4%
					CA HT	183,33 €	183,33 €	183,33 €	183,33 €	220,00 €	256,67 €	256,67 €	256,67 €	256,67 €	256,67 €	256,67 €	81 679,71 € 100,0%
					CA HT	183,33 €	183,33 €	183,33 €	183,33 €	220,00 €	256,67 €	256,67 €	256,67 €	256,67 €	256,67 €	256,67 €	81 679,71 €
					CA TOTAL mensuel	5 445,19 €	5 445,19 €	5 445,19 €	5 445,19 €	6 534,78 €	7 623,45 €	7 623,45 €	7 623,45 €	7 623,45 €	7 623,45 €	7 623,45 €	
					% CA sur CA total annuel	6,7%	6,7%	6,7%	6,7%	8,0%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	9,3%	
					Marge brute globale	64,7 %											

La marge brute

Définition

La **marge brute** désigne la différence hors taxes entre le prix de vente et le coût de revient de biens et de services.

Attention : la notion de marge brute peut être floue car sa définition ne fait pas l'objet d'une norme légale ou comptable. Elle varie suivant le secteur d'activité : dans la grande distribution, elle désigne la marge commerciale. Pour un commerçant, elle désigne la différence entre prix de vente et prix d'achat.

Se reporter
à la fiche pratique
et à la feuille Excel

FICHE PRATIQUE
MARGE COMMERCIALE ET COEFFICIENT MULTIPLICATEUR

La marge commerciale (ou marge brute)
La marge commerciale est la différence entre le prix de vente hors taxes et le prix d'achat hors taxes. Elle est égale à la différence entre le prix de vente hors taxes et le prix d'achat hors taxes. Elle est égale à la différence entre le prix de vente hors taxes et le prix d'achat hors taxes.

Comment calculer la marge commerciale ?
La marge commerciale se calcule en soustrayant le prix d'achat hors taxes du prix de vente hors taxes. Elle est égale à la différence entre le prix de vente hors taxes et le prix d'achat hors taxes.

Notion 1 : comment calculer le taux de marge commerciale ?
Le taux de marge commerciale se calcule en divisant la marge commerciale par le prix de vente hors taxes. Il est exprimé en pourcentage.

Notion 2 : comment calculer le coefficient multiplicateur ?
Le coefficient multiplicateur se calcule en divisant le prix de vente hors taxes par le prix d'achat hors taxes. Il est exprimé en nombre.

Fixer le prix de vente TTC à partir d'un objectif de marge brute en pourcentage (taux de marge commerciale)
Consigner les cases en bleu

Information recherchée	Informations dont on dispose	Résultats
Vous souhaitez fixer le prix de vente TTC d'un article	Le prix d'achat HT	200,00 €
	L'objectif de marge brute en pourcentage (taux de marge commerciale)	60,00%
	Le taux de TVA	20,00%
		soit un taux de marge commerciale de 100%
		Le coefficient multiplicateur de la marge est de 3,0000
		Le prix de vente TTC que je dois fixer est de 600,00 €
		soit une marge en valeur de 400,00 €

Connaître la marge brute par rapport à un prix de vente
Consigner les cases en bleu

Information recherchée	Informations dont on dispose	Résultats
Vous souhaitez connaître la marge par rapport à un prix de vente	Le prix d'achat HT de l'article	1 400,00 €
	Le prix de vente TTC de l'article	2 016,00 €
	Le taux de TVA	20,00%
	soit un prix de vente HT	1 680,00 €
		La marge en valeur (HT) est de 280,00 €
		La marge en pourcentage (taux de marge commerciale) est de 16,67%
		soit un coefficient de marge de 1,4000
		soit un taux de marge commerciale de 20%

La marge brute

Exemples de taux de marge brute globale selon différents métiers

Source : statistiques nationales des [adhérents des OGA](#) (données 2022 : FCGA - ANPRECEGA)

COMMERCE ALIMENTAIRES

Alimentation générale	32,6%
Boucherie	39,5%
Boucherie charcuterie	41,5%
Boulangerie pâtisserie	68,8%
Brasserie	67,9%
Café jeux	71,4%
Café restaurant	65,3%
Café-tabac, jeux, journaux	75,3%
Caviste	36,1%
Charcuterie	52,3%
Commerce ambulant	41,9%
Crèmerie	36,5%
Crêperie	73,3%
Épicerie fine et exotique	43,0%
Fruits et légumes	34,6%
Pâtisserie	69,5%
Pizzeria	68,3%
Poissonnerie	35,3%
Restaurant	67,0%
Restauration rapide	63,8%
Supérette	29,7%

COMMERCE VÉHICULES

Carrosserie automobile	62,6%
Commerce et réparation cycles et scooters	38,3%
Commerce et réparation de motos	38,4%
Commerce de véhicules neufs et occasion	26,5%
Garage, vente VO - VN (sans carburant)	47,2%
Garage, vente VO - VN (avec carburant)	30,3%

AUTRES COMMERCE

Antiquités, brocante	49,4%
Articles de chasse et pêche	33,8%
Articles de sport	48,1%
Cadeaux, souvenirs	51,5%
Chaussures	44,8%
Commerce de détail spécialisés (magasin)	52,9%
Cordonnerie, services minute	77,7%
Électroménager, radio, tv, hifi	42,8%
Fleurs	53,2%
Horlogerie, bijouterie	58,7%
Hôtel restaurant	79,1%
Hôtel sans restaurant	94,6%
Hôtellerie de plein air	93,9%
Autres hébergements touristiques	90,8%
Librairie	36,8%
Lingerie féminine	43,7%
Marbrerie funéraire et services annexes	69,7%
Maroquinerie et articles de voyage	47,0%
Mercerie, tissus, laines	50,7%
Optique, lunetterie	64,6%
Parfumerie, produits beauté (hors esthétique)	51,5%
Pharmacie	31,3%
Prêt-à-porter	47,6%
Toiletage d'animaux	91,8%

SERVICE

Blanchisserie, pressing	95,5%
Salon de coiffure	89,9%
Coiffure à domicile	92,8%
Ébénisterie, rénovation de meubles	65,9%
Entreprise de nettoyage	97,3%
Esthétique	82,5%
Esthétique et parfumerie	75,2%
Imprimerie	78,3%
Prothésiste dentaire	87,1%
Réparation électroménagers	58,2%
Signalétique (peintre en lettres)	81,3%
Studio photographique	86,3%
Tapiserie, décoration	68,9%

BATIMENT

Charpente	61,0%
Couverture	63,5%
Électricité générale	59,5%
Installation de cuisines	73,6%
Maçonnerie	68,9%
Menuiserie	56,6%
Peinture	80,4%
Plâtrerie, staff, décoration	70,9%
Plomberie, chauffage, sanitaire	58,0%
Revêtement de sols, murs, carrelage	69,7%
Serrurerie, métallerie	68,3%
Tâcheron, travaux de finition	94,1%
Terrassement, travaux publics	77,4%

Les charges de personnel

Il s'agit de prendre en compte la **masse salariale**, à savoir :

- la **rémunération** envisagée pour le dirigeant (ou le mandataire social) et des éventuels salariés
- ainsi que les **cotisations sociales** correspondantes.

Les charges de personnel

Les travailleurs indépendants

Il existe **2 régimes** possibles pour les dirigeants et mandataires sociaux :

- ▶ le régime des travailleurs non salariés (dit des **TNS**),
- ▶ le régime général de la Sécurité sociale (dit des « **assimilés salariés** »).

Le régime social dépend de la forme juridique choisie et de la fonction du mandataire social au sein de l'entreprise.

Les charges de personnel

Les différents régimes sociaux

<i>Statut social du dirigeant</i>	Travailleur non salarié (TNS) géré par l'URSSAF (ex-Sécurité sociale pour les indépendants ; ex-RSI)	« Assimilé salarié » : régime général de la Sécurité sociale
Entreprise individuelle	OUI (régime « micro-social » sous conditions)	
EURL	OUI si associé gérant = associé unique (régime « micro-social » sous conditions pour le gérant associé unique personne physique)	OUI si le gérant est un tiers
SARL	OUI si gérance majoritaire (ou co-gérance)	OUI si gérance minoritaire ou égalitaire
SASU et SAS		OUI
SA	En principe, l'administrateur n'est pas rémunéré : il ne relève alors, ni du régime des salariés, ni de celui des travailleurs non-salariés.	

NOTA : un gérant est majoritaire s'il détient, avec son conjoint, son partenaire pacsé et ses enfants mineurs, plus de 50% du capital de la société. S'il y a plusieurs gérants, chacun d'entre eux est considéré comme majoritaire, si les gérants détiennent ensemble plus de la moitié des parts de la société.

Les charges de personnel

Assiette et taux des cotisations sociales des indépendants

	Base de calcul des cotisations sociales (assiette)	Taux (plein) des cotisations sociales
Entreprise individuelle au régime micro social	Pourcentage appliqué sur le CA HT encaissé	12,3% ou 21,2% ou 23,1% ou 23,2% selon l'activité (donc pas de cotisations sociales en l'absence de chiffre d'affaires). Taux minorés si ACRE.
Entreprise individuelle au régime réel	<u>EI à l'IR</u> : bénéfices de l'avant dernière année (ou de l'année précédente si celui-ci est connu), sauf les deux premières années civiles d'activité (application d'une base forfaitaire) <u>EI à l'IS</u> : rémunération + une partie des dividendes	Environ 44% du bénéfice imposable ou de la rémunération. Cotisations minimales à payer en l'absence de bénéfice (environ 1 250 €). La première année, le montant des cotisations sociales est proratisé en fonction de la date réelle de début d'activité
EURL ou SARL avec gérance majoritaire	<u>EURL ou SARL à l'IR</u> : bénéfices <u>EURL ou SARL à l'IS</u> : rémunération + une partie des dividendes	Environ 44% du montant de la rémunération du gérant. Cotisations minimales à payer en l'absence de bénéfice (environ 1 250 €). Une part des dividendes perçus est soumise à cotisations sociales. La première année, le montant des cotisations sociales est proratisé en fonction de la date réelle de début d'activité
EURL ou SARL avec gérant non associé, minoritaire ou égalitaire	Rémunération	Environ 64% de la rémunération brute (soit environ 82% de la rémunération nette). Pas de cotisations sociales en l'absence de rémunération. Les dividendes perçus ne sont pas soumis à cotisations sociales
SASU et SAS	Rémunération	

Les charges de personnel

Et si vous embauchez ?

Exemples indicatifs (à jour au 01/11/2024)

Rémunération brute (= A)	Charges salariales (= B)	Rémunération nette salarié (= A – B)	Charges patronales (= C)	Coût total pour l'entreprise (= A + C)
1 500 €	22,33% du brut soit 335 €	1 165 €	4,53% du brut soit 68 €	1 568 €
1 802 € (SMIC 35h)	22,09% du brut soit 398 €	1 404 €	4,33% du brut soit 78 €	1 880 €
2 000 €	21,95% du brut soit 439 €	1 561 €	12,65% du brut soit 253 €	2 253 €
2 500 €	21,72% du brut soit 543 €	1 957 €	27,80% du brut soit 695 €	3 195 €
3 000 €	21,57% du brut soit 647 €	2 353 €	35,83% du brut soit 1 075 €	4 075 €

Les charges de personnel



Outil web

Différents simulateurs sont disponibles : <https://mon-entreprise.urssaf.fr/simulateurs-et-assistants>

The screenshot shows the 'Simulateurs et Assistants' section of the 'mon-entreprise' website. At the top, there are logos for 'Urssaf' and 'mon-entreprise', along with a search bar labeled 'Rechercher' and a 'Menu' button. The main heading is 'Simulateurs et Assistants', followed by a paragraph stating that all simulators are kept up-to-date with legislative changes. Below this, there is an illustration of a person interacting with a large calculator. The section 'Salariés et employeurs' is highlighted, showing two main options: 'Salarié' (Employee) and 'Chômage partiel' (Partial unemployment). The 'Salarié' option includes a description of calculating the total cost of hiring and exploring various remuneration options. The 'Chômage partiel' option includes a description of calculating net revenue for the employee and the employer's share after state reimbursement. Both options have a 'Lancer le simulateur' (Launch the simulator) button.

Urssaf **mon-entreprise**
Au service de toute professionnelle

Rechercher Menu

Simulateurs et Assistants

Tous les simulateurs sur ce site sont maintenus à jour avec les dernières évolutions législatives.

Salariés et employeurs

Salarié

Calculez le coût total d'une embauche et explorez les différentes options de rémunération : cadres, stages, apprentissages, heures supplémentaires, et bien plus !

Lancer le simulateur

Chômage partiel Bêta

Calcul du revenu net pour l'employé et du reste à charge pour l'employeur après remboursement de l'Etat, en prenant en compte toutes les cotisations sociales.

Lancer le simulateur

Les charges de personnel

Exemple de fiche de paie

Exemple rémunération au SMIC, pour 35 h hebdomadaires, soit 151,67 h mensuelles, 1 820 h annuelles.

Salaire brut

Salaire brut

1 801,80 €

Cotisations sociales

Employeur

Salarié

Santé

Sécurité Sociale Maladie Maternité Invalidité Décès

126,13 €

–

Complémentaire garanties frais de santé obligatoire

20 €

20 €

Accidents du travail & maladies professionnelles

Accidents du travail & maladies professionnelles

40,18 €

–

Retraite

Sécurité Sociale Vieillesse plafonnée

154,05 €

124,32 €

Sécurité Sociale Vieillesse déplafonnée

36,40 €

7,21 €

Retraite complémentaire, CEG et CET

108,29 €

72,25 €

Cotisations employeur

Famille

62,16 €

–

Assurance chômage

76,58 €

–

Autres charges dues par l'employeur

29,66 €

–

Les charges de personnel

Exemple de fiche de paie

Exemple rémunération au SMIC, pour 35 h hebdomadaires, soit 151,67 h mensuelles, 1 820 h annuelles.

CSG / CRDS		
<u>CSG déductible de l'impôt sur le revenu</u>	-	121,74 €
<u>CSG / CRDS non déductible de l'impôt sur le revenu</u>	-	51,92 €
Exonérations et allègements de cotisations		
<u>Exonérations et allègements de cotisations</u>	-575,49 €	-
Cotisations et contributions sociales facultatives		
Total des cotisations et contributions	<u>77,95 €</u>	<u>397,44 €</u>
Salaire net		
<hr/>		
Montant net social		1 404,36 €
Montant net à payer avant impôt sur le revenu		1 404,36 €
Impôt sur le revenu		
<u>Montant net imposable</u>		1 476,28 €
Montant net à payer		1 404,36 €

Les charges de personnel

Exemple de fiche de paie

Exemple rémunération au SMIC, pour 35 h hebdomadaires, soit 151,67 h mensuelles, 1 820 h annuelles.

A quoi servent les cotisations ? Pour en savoir plus : aquoiserventlescotisations.urssaf.fr

Retraite



Garantit en moyenne 60 à 70 % du dernier revenu d'activité pour votre pension de retraite.



Assurance maladie



Couvre la plupart des soins de santé de la vie quotidienne et 100 % des maladies graves comme les séjours à l'hôpital.



Autres



Autres contributions au système social.



Assurance chômage



Assure un revenu aux travailleurs à la recherche d'un nouvel emploi.



Famille



Assure des prestations en soutien aux familles : garde d'enfants, aide au logement...



Formation



Finance la possibilité de suivre des formations professionnelles.



La dotation aux amortissements

La dotation aux amortissements (inscrite dans le compte de résultat) est la **constatation comptable et annuelle de la dépréciation de la valeur d'un bien immobilisé** (inscrite dans le plan de financement initial), du fait de son usure, du temps ou de son obsolescence.

L'amortissement permet d'étaler le coût d'une immobilisation sur sa durée d'utilisation.

Dans sa comptabilité, l'entreprise constate ce vieillissement annuel en enregistrant dans le compte de résultat une **charge**, qui ne sera **jamais décaissée en trésorerie** : elle viendra, comme les charges décaissables (achats, charges externes, frais de personnel...) en diminution de ses produits, donc de son résultat comptable, donc de son impôt.

Pour les entreprises, il s'agit d'une **incitation fiscale à investir**.

La dotation aux amortissements

Les conditions à réunir pour amortir

Les amortissements ne sont déductibles de l'impôt que dans la mesure où ils :

- portent sur des éléments de l'actif immobilisé soumis à dépréciation du fait de l'**usage** et du **temps**,
- correspondent à la dépréciation effective subie par ces éléments,
- sont calculés sur **les durées prévues par la réglementation applicable** (durée réelle d'utilisation, durée d'usage),
- sont effectivement constatés en comptabilité.

La dotation aux amortissements

Éléments amortissables*	Éléments non amortissables
<p>Immobilisations incorporelles:</p> <ul style="list-style-type: none">• Frais d'établissement (sur 5 ans)• Frais de recherche (sur 5 ans)• Brevets, licences (sur la durée de protection ou sur la durée effective d'utilisation si elle est inférieure. Par tolérance, l'administration fiscale admet un amortissement sur une durée de 5 ans, si la même durée d'amortissement est retenue en comptabilité)	<p>Immobilisations incorporelles:</p> <ul style="list-style-type: none">• Fonds de commerce**• Droit au bail
<p>Immobilisations corporelles:</p> <ul style="list-style-type: none">• Constructions (20 à 50 ans)• Installations techniques (5 à 10 ans)• Outillage (5 à 10 ans)• Agencements, aménagements (10 à 20 ans)• Matériel de transport (4 à 5 ans)• Matériel de bureau, mobilier (5 à 10 ans)• Micro-ordinateurs (3 ans)	<p>Immobilisations corporelles:</p> <ul style="list-style-type: none">• Terrains <ul style="list-style-type: none">• Œuvres d'art

* Durées d'usage admises par l'administration fiscale

Le **fonds commercial est par principe non amortissable mais un régime dérogatoire a toutefois été mis en place, pour les fonds commerciaux acquis entre le 1^{er} janvier 2022 et le 31 décembre 2025. Ce régime permet, sous conditions, d'admettre l'amortissement comptable de certains fonds de commerce en déduction du résultat imposable de l'entreprise.

La dotation aux amortissements

2 méthodes de calcul possibles

- l'amortissement linéaire (constant), qui est le régime de droit commun,
- l'amortissement dégressif, réservé à certaines catégories de biens.

Se reporter
à la feuille Excel

	Valeur brute HT	Durée de vie (années)	Année d'achat (exercice concerné)	Dotation aux amortissements		
				Année 1	Année 2	Année 3
Immobilisations incorporelles	0 €	3	année 1	0	0	0
Frais de premier établissement	0 €	5	année 1	0	0	0
Frais de recherche et développement	0 €	5	année 1	0	0	0
Brevets, licences	0 €	3	année 1	0	0	0
Logiciels	0 €	3	année 1	0	0	0
Autres (préciser)						
Immobilisations corporelles	0 €	20	année 1	0	0	0
Constructions	0 €	5	année 1	0	0	0
Installations techniques	0 €	5	année 1	0	0	0
Outils	0 €	10	année 1	0	0	0
Agencements, aménagements	0 €	4	année 1	0	0	0
Matériel de transport	0 €	5	année 1	0	0	0
Matériel de bureau, mobilier	0 €	3	année 1	0	0	0
Matériel informatique	0 €	3	année 1	0	0	0
Autres (préciser)						
TOTAL	0 €			0	0	0

La dotation aux amortissements

L'amortissement linéaire (constant)

Il consiste à déterminer une **annuité constante d'amortissement** tout au long de la période d'utilisation du bien.

Ce mode d'amortissement peut s'appliquer à tous les biens amortissables, mais il est **obligatoire** pour les biens suivants :

- sauf exception pour les biens d'occasion,
- les biens non admis au bénéfice de l'amortissement dégressif (par exemple, les véhicules de tourisme),
- et les biens dont la durée d'utilisation normale est inférieure à 3 ans.

La dotation aux amortissements

Exemple :

Une entreprise acquiert au 1^{er} juin 2024 un matériel au prix de 10 000 € HT et dont la durée d'utilisation est de 5 ans. Ce matériel est immédiatement mis en service.

La durée d'utilisation de ce matériel étant de 5 ans, le taux d'amortissement linéaire est de : $100 / 5 = 20\%$.

L'annuité d'amortissement est ainsi de $10\,000\text{ €} \times 20\% = \mathbf{2\,000\text{ €}}$.

Toutefois, ce bien ayant été acheté en cours d'année (juin), la première annuité au titre de 2024 devra être réduite au *pro rata temporis* (la réduction se calcule en jours sur une base de 30 jours par mois) soit :

$2\,000\text{ €} / 360 \times 210 = \mathbf{1\,167\text{ €}}$.

La dotation aux amortissements

L'amortissement dégressif

Afin d'encourager les entreprises à investir, ce mode d'amortissement leur permet de pratiquer des **annuités d'amortissement plus importantes les premières années**.

Toutefois, l'amortissement dégressif est réservé aux biens neufs ayant une durée d'utilisation d'au moins 3 ans et appartenant à l'une des catégories de biens définies par l'article 39 A du code général des impôts (CGI).

La dotation aux amortissements

Exemple de biens pouvant bénéficier d'un amortissement dégressif	Exemples de biens ne pouvant pas bénéficier d'un amortissement dégressif
Matériels et outillages	Véhicules de tourisme
Installations de magasinage et de stockage	Camionnettes de moins de 2 tonnes de charge utile
Investissements hôteliers (Immeubles et matériels)	Matériel purement commercial (armoire frigo, chariots de supermarché, ...)
Micro ordinateurs et équipements informatiques	Mobilier de bureau
Etc.	Etc.

La dotation aux amortissements

Le taux de l'amortissement dégressif s'obtient en multipliant le taux de l'amortissement linéaire par un coefficient qui varie selon la durée fiscale d'amortissement (soit la durée réelle d'utilisation pour les composants et la durée d'usage dans les autres cas) :

- durée normale d'utilisation égale à 3 ou 4 ans : 1,25
- durée normale d'utilisation égale à 5 ou 6 ans : 1,75
- durée normale d'utilisation supérieure à 6 ans : 2,25

Le taux obtenu, dit "taux constant" s'applique la première année sur la valeur d'origine du bien, puis, à partir du deuxième exercice, sur la valeur résiduelle comptable du bien, c'est-à-dire sur la différence entre le prix de revient et le montant des annuités d'amortissement précédentes.

La dotation aux amortissements

Exemple :

Une entreprise acquiert en avril 2024 un matériel neuf d'une valeur de 100 000 € HT dont la durée normale d'utilisation est de 5 ans.

Le taux d'amortissement linéaire est de 20%, le taux d'amortissement dégressif est donc de $20 \times 1,75 = 35\%$.

En 2024, l'annuité doit être réduite au *prorata temporis* (la réduction se calcule par mois), soit : $100\,000 \times 35\% \times 9/12 = \mathbf{26\,250\,€}$.

Les années suivantes, l'amortissement à pratiquer se calcule sur la base de la valeur résiduelle : en 2025, la valeur résiduelle est de $100\,000\,€ - 26\,250\,€ = 73\,750\,€$.

L'annuité est alors égale à : $73\,750\,€ \times 35\% = 25\,813\,€$.

A/*

Zoom sur le prévisionnel de création d'entreprises

Partie 3 sur 3 > le plan (tableau) de trésorerie

Se reporter à la trame Excel fournie en annexe



The image shows a thumbnail of an Excel spreadsheet, which is a financial plan (tableau de trésorerie). The spreadsheet is organized into several sections, with headers in red and blue. The main sections are labeled 'A. Bénéfice net d'impôt' and 'B. Résultat net d'impôt'. The spreadsheet contains numerous columns and rows, with data entries in blue cells. The overall layout is professional and detailed, typical of a financial forecasting tool.

Le plan de trésorerie

Le plan de trésorerie prévisionnel est un tableau qui reprend l'ensemble des mouvements financiers de l'entreprise, encaissements et décaissements, mois par mois afin de mesurer et prévoir le solde de trésorerie à chaque fin de mois.

Pour le démarrage de l'activité, il permet d'évaluer la trésorerie mensuelle de l'entreprise, en veillant à ce qu'elle reste **positive**, et de construire un prévisionnel financier pertinent, basé sur des données concrètes issues d'informations récoltées sur le terrain.

Les sommes inscrites au plan de trésorerie sont indiquées TTC, puisque qu'elles correspondent aux montants réellement encaissés ou décaissés.

Les entrées ou sorties de fonds doivent être inscrites dans la colonne du mois où elles doivent être réalisées. C'est un raisonnement en « encaissements – décaissements ». Ainsi, une vente effectuée en janvier payable en février est inscrite dans la colonne des encaissements du mois de février.

Le plan de trésorerie

Ajustements possibles dans le cas où les soldes sont durablement **négatifs**

Le *business model* : les activités, produits ou services générateurs de revenus et de rentabilité ne sont peut-être pas suffisants ou les charges affectées trop importantes. La rentabilité globale peut être à revoir.

L'évaluation et la fréquence des charges : dans certains cas, le montant et la récurrence des charges peuvent être revues. Par exemple, la rémunération du gérant ou le prélèvement de l'exploitant peuvent être trop importants ou mal répartis. En effet, un entrepreneur peut prévoir un prélèvement annuel de 16 800 €, soit 1 400 € par mois. Si les problèmes de trésorerie se concentrent sur le lancement de l'activité, dans l'attente des encaissements des premiers chiffres d'affaires et sous réserve d'un « reste à vivre » suffisant pour l'entrepreneur, le prélèvement pourrait être de 900 € sur le premier semestre puis 1 900 € sur le semestre suivant. Le prélèvement global reste de 16 800 €, seule la répartition a changé, mais la trésorerie est ainsi « ménagée » sur les premiers mois.

La politique commerciale : les conditions de règlement des clients peuvent être à revoir, notamment en raccourcissant les délais, en faisant verser des acomptes... Les prix de vente peuvent être ajustés s'ils ont été fixés trop bas.

Le plan de trésorerie

La gestion des achats : la négociation avec les fournisseurs peut permettre d'obtenir des prix plus bas ou des délais de paiement plus longs. Par ailleurs, le niveau des stocks peut avoir été surestimé ou leurs rotations sous-estimées, mobilisant excessivement la trésorerie.

La politique d'investissement : les choix d'investissements doivent être réfléchis en fonction des besoins initiaux de l'entreprise mais aussi en tenant compte du développement prévisionnel. Pour autant, inutile d'acheter une machine-outil capable de fabriquer 10 000 pièces par heure, lorsque la production prévisionnelle est de 700 pièces à l'heure ! Attention, toutefois à ne pas sous-dimensionner les investissements car l'entreprise sera amenée à se développer ; les moyens de production doivent donc pouvoir évoluer en conséquence. Dans certains cas, l'investissement peut s'avérer inadapté : pourquoi ne pas envisager une location de matériel ?

Les sources de financement : les choix des ressources du plan de financement doivent être adaptés. Le mode de financement des immobilisations peut aussi être à l'origine de problèmes de trésorerie. Par exemple, un entrepreneur, disposant d'un capital personnel pour démarrer son activité, pourra choisir de ne pas contracter d'emprunt ou de ne pas faire appel à des sources de financement complémentaires. Mais, en cas de mésestimation des encaissements, des décaissements ou du BFR, il pourra avoir un besoin de trésorerie pour lequel la recherche de partenaires financiers sera plus compliquée quelques mois après le démarrage de l'activité.

Le plan de trésorerie

L'estimation de la trésorerie de départ : le plan de trésorerie constitue le meilleur outil pour valider les premières estimations du niveau de trésorerie nécessaires au lancement de l'activité. La trésorerie de départ a pu être sous-estimée en première instance, laissant ainsi apparaître des soldes négatifs. Il conviendra de la réévaluer.

Le recours à des crédits d'exploitation : de nombreux modes ou produits de financement sont disponibles pour les besoins plus ou moins ponctuels de trésorerie. Parmi eux figurent le découvert, la facilité de caisse, l'escompte, la cession de créances professionnelles dans le cadre de la loi Dailly, l'affacturage, le *reverse factoring*, le crédit de campagne, les avances sur marchandises, le crédit spot etc. La liste peut être longue. Chaque produit possède ses propres caractéristiques en termes d'objet, de forme, de coût, et de durée ; il convient donc de se rapprocher d'un conseiller financier pour évaluer les besoins de financement et identifier la solution la plus adaptée.



B/*

L'analyse financière

Soldes intermédiaires de gestion (SIG), capacité d'autofinancement (CAF)
et seuil de rentabilité



Les soldes intermédiaires de gestion (SIG)

Ces **indicateurs de gestion** sont des **ratios** calculés à partir des éléments du compte de résultat. Ils permettent d'**analyser le résultat net de l'entreprise** ; les SIG sont un outil de gestion intéressant et simple à utiliser que tout entrepreneur se doit de maîtriser pour améliorer la rentabilité de son entreprise.

Les **9 SIG** permettent :

- ✓ **d'analyser étape par étape la formation du résultat net** en partant du chiffre d'affaires,
- ✓ **d'expliquer la répartition de la richesse créée** par l'entreprise entre les employés, l'Etat, les organismes sociaux, les apporteurs de capitaux et l'entreprise elle-même,
- ✓ **de distinguer et d'optimiser les différentes fonctions de l'entreprise** : commerciale, approvisionnement, production, ressources humaines, investissement, financement ainsi que les opérations exceptionnelles non liées directement à l'activité.

Les SIG permettent d'identifier rapidement sur quel indicateur il faut agir en cas de problème de rentabilité.

Les SIG

Entreprise commerciale

1

Vente de marchandises
- Coût d'achat des marchandises vendues

= **Marge commerciale**

Production vendue
+/- Production stockée
+ Production immobilisée

2

= **Production de l'exercice**

Entreprise de production et de service

3

Marge commerciale
+ Production de l'exercice
- Consommations de l'exercice en provenance des tiers

= **Valeur ajoutée**

4

Valeur ajoutée
+ Subventions d'exploitation
- Impôts, taxes et versements assimilés
- Charges de personnel

= **Excédent brut d'exploitation**

Les SIG

5

Excédent brut d'exploitation

- + Reprises sur charges d'exploitation
- + Transferts de charges d'exploitation
- + Autres produits de gestion
- Dotations aux amortissements et aux provisions
- Autres charges de gestion

= **Résultat d'exploitation**

6

Résultat d'exploitation

- + Produits financiers
- Charges financières

= **Résultat courant avant impôts**

7

Produits exceptionnels
-
Charges exceptionnelles
=

= **Résultat exceptionnel**

8

Résultat courant avant impôts

- +/- **Résultat exceptionnel**
- Participation des salariés
- Impôts sur les bénéfices

= **Résultat net de l'exercice**

9

- Produits des cessions d'éléments d'actif
- Valeurs comptables des éléments d'actif cédés

= **Plus-values et moins-values sur cessions d'éléments d'actif**

La capacité d'autofinancement (CAF)

Pour faire face à ses besoins de financement (investissements, augmentation du fonds de roulement...), l'entreprise doit se procurer des ressources. La CAF désigne **le surplus de trésorerie issu de l'activité de l'entreprise, et qui lui permet de financer son développement.**

La CAF permet de déterminer si l'entreprise a réussi à **générer plus d'argent qu'elle n'en a dépensé** via son activité, et donc de **savoir si son modèle économique est rentable**. Elle désigne donc l'ensemble des **ressources** qui lui restent à la fin d'un exercice, et qu'elle pourra utiliser, sans faire appel aux financements extérieurs (banques...) : si la CAF est positive, l'entreprise pourra **envisager des investissements nécessaires à son développement sans dépendre de financements externes**.

La CAF permet donc au dirigeant d'anticiper ses **besoins et actions futures** (apports, emprunts, développements...). Son calcul est important pour le dirigeant : il lui permet d'avoir une vision complète des sommes que l'entreprise peut verser à ses actionnaires sous forme de dividendes, de celles qu'elle peut réinvestir dans son développement, et de celles qu'elle peut utiliser pour contracter un emprunt.

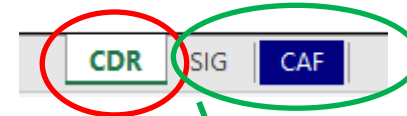
La CAF peut se calculer selon **2 méthodes** :

- à partir de l'excédent brut d'exploitation,
- à partir du résultat net.

Exercice

Déterminer les SIG et la CAF de l'exercice fil rouge réalisé en TP, en utilisant le classeur Excel dédié.

PRODUITS (+)	MONTANTS	CHARGES (-)	MONTANTS	NOM DES SOLDES	MONTANTS
		Coût d'achat des marchandises vendues		MARGE COMMERCIALE	
Ventes de marchandises					
Production vendue		ou déstockage de production			
Production stockée				PRODUCTION DE L'EXERCICE	
Production immobilisée					
Total		Total			
Marge commerciale		Consommation de l'exercice en provenance de tiers			
Production de l'exercice				VALEUR AJOUTÉE	
Total		Total			
Valeur ajoutée produite		Impôts, taxes et versements assimilés		EXCÉDENT BRUT	
Subventions d'exploitation		Charges de personnel		(ou insuffisance)	
Total		Total		D'EXPLOITATION (EBE)	
Excédent brut d'exploitation		Ou insuffisance brute d'exploitation			
Reprise sur provisions		Dotations aux amortissements et provisions		RÉSULTAT D'EXPLOITATION	
Autres produits		Autres charges		(Bénéfice ou perte)	
Total		Total			
Résultat d'exploitation (bénéfice)		Résultat d'exploitation (perte)		RÉSULTAT COURANT	
Produits financiers		Charges financières		AVANT IMPÔTS	
Total		Total		(Bénéfice ou perte)	



Onglet où les données chiffrées doivent être saisies manuellement

Onglets où les données chiffrées seront automatiquement saisies

Le seuil de rentabilité

Il s'agit du **niveau de chiffre d'affaires pour lequel le bénéfice (résultat net comptable) est égal à 0.**

Le seuil de rentabilité est un indicateur important puisqu'il va permettre d'**identifier le niveau minimal de chiffre d'affaires à réaliser pour commencer à dégager un résultat positif.**

Pour le calcul du seuil de rentabilité, il est **indispensable de distinguer les charges variables, des charges fixes.**

- les **charges (coûts) variables** sont des charges dont le montant peut être considéré comme proportionnel au volume d'activité (celui-ci étant mesuré le plus souvent par le chiffre d'affaires). Dans les charges, les achats consommés de marchandises ou matières premières relèvent généralement de cette catégorie.
- les **charges (coûts) fixes** sont des charges dont le montant n'est pas influencé par une variation du chiffre d'affaires. Par exemple, le montant du loyer n'est pas modifié par un accroissement de l'activité.

Le seuil de rentabilité

Le principe de détermination du **seuil de rentabilité (économique)** est donc le suivant :

COMPTE DE RESULTAT		COMPTE DE RESULTAT	
Charges	Produits	Charges	Produits
Charges variables	Chiffre d'affaires	Charges variables	Chiffre d'affaires
Charges fixes		Charges fixes	correspondant au seuil de rentabilité
Bénéfice		Bénéfice = 0	

$$\text{Seuil de rentabilité économique (SR)} = \frac{\text{coûts fixes}}{\text{taux de marge sur coûts variables}}$$

avec :

coûts variables = achats consommés + autres coûts variables

coûts fixes = chiffre d'affaires – total des coûts variables – résultat courant (RCAI)

$$\text{taux de marge sur coûts variables (TMCV)} = \frac{\text{marge sur coûts variables}}{\text{chiffre d'affaires HT}} = \frac{\text{chiffre d'affaires HT} - \text{coûts variables}}{\text{chiffre d'affaires HT}}$$

Le seuil de rentabilité

Cas pratique

QUESTION : déterminer le seuil de rentabilité économique avec les éléments ci-dessous.

Soldes intermédiaires de gestion	2023
Chiffre d'affaires	284 591
Ventes + Production réelle	284 591
Achats consommés	89 486
Marge globale	195 105
Charges externes	37 434
Valeur ajoutée	157 671
Impôts et taxes	2 302
Charges de personnel	48 477
Excédent brut d'exploitation	106 892
Dotations aux amortissements	3 958
Résultat d'exploitation	102 934
Charges financières	3 586
Résultat financier	-3 586
Résultat courant	99 348
Impôt sur les bénéfices	21 025
Résultat de l'exercice	78 323
Capacité d'autofinancement	82 281

Le seuil de rentabilité

Correction

Le seuil de rentabilité économique :

Seuil de rentabilité économique	2023
Ventes + Production réelle (= chiffre d'affaires HT)	284 591
Achats consommés	89 486
Autres coûts variables	
<i>Total des coûts variables</i>	89 486
Marge sur coût variable	195 105
Taux de marge sur coût variable (%)	68,56%
<i>Coûts fixes</i>	95 757
Total des charges	185 243
Résultat courant avant impôt	99 348
Seuil de rentabilité	139 669
Excédent / Insuffisance	144 922
Point mort (jours)	175 jours

il s'agit de l'**écart de faisabilité**, autrement appelé « **la marge de manœuvre** » = CA - SR

Pour un « meilleur usage », le **seuil de rentabilité (économique)** peut être traduit :

- en nombre de jours de chiffre d'affaires par rapport à la durée de l'exercice : il s'agit du **point mort** ($= SR / CA \times 360$ jours)
- ou en montant moyen de ventes à réaliser par jour ou par semaine,
- ou bien encore, plus concrètement, en nombre d'unités (produit/service) à vendre par an pour être rentable ($= SR / \text{prix de vente unitaire HT}$)

Le seuil de rentabilité

Autre notion : le seuil de rentabilité financier

Le seuil de rentabilité financier :

Seuil de rentabilité financier	2023
Ventes + Production réelle (= chiffre d'affaires HT)	284 591
Achats consommés	89 486
Autres coûts variables	!
Total des coûts variables	89 486
Marge sur coût variable	195 105
Taux de marge sur coût variable (%)	68,56%
Coûts fixes	95 757
- Dotations aux amortissements	3 958
+ Remboursement des emprunts	28 951
+ Impôt société	21 025
Coûts fixes retraités (actualisés)	141 775
Total des charges	185 243
Résultat courant avant impôt	99 348
Seuil de rentabilité	206 790
Excédent / Insuffisance	77 801
Point mort (jours)	262 jours

En création d'entreprise, la **formule du seuil de rentabilité financier** est la suivante :

$$\text{seuil de rentabilité financier} = \frac{\text{coûts fixes "retraités"}}{\text{taux de marge sur coûts variables}}$$

avec coûts fixes « retraités » = coûts fixes – dotations aux amortissements + remboursement du capital emprunté + impôts sur les bénéfices (si IS) + prélèvement du dirigeant (si IR)



C/*

Les outils, les modalités de financement
et les solutions de garanties bancaires



Les solutions de financement

Les **ressources** du plan de financement se décomposent principalement en deux catégories :

- les **fonds propres (capitaux propres) et quasi fonds propres** : il s'agit des capitaux de départ apportés par le dirigeant (mandataire social) et les éventuels associés ainsi que les prêts d'honneur.

Sans fonds propres, il est impossible de mobiliser un financement extérieur (emprunt bancaire notamment).

Ils sont **généralement** compris entre 15 et 20% du besoin de financement total pour une reprise et entre 20 et 25% pour un projet de création d'entreprise.

- les **capitaux empruntés** : il s'agit des financements extérieurs.

Les solutions de financement

Fonds propres (capitaux propres) et quasi fonds propres

Outils	Caractéristiques
L'épargne personnelle (et celle des associés)	<p>Il peut s'agir de fonds provenant de:</p> <ul style="list-style-type: none">- Livrets d'épargne,- Placements financiers,- Epargne salariale : intéressement, participation (obligatoire pour les entreprises de plus de 50 salariés), plan d'épargne entreprise (PEE), plan d'épargne inter-entreprises (PEI), plan d'épargne retraite (PER).
Le coup de pouce des proches (love money) et « moins proches »	<p>Les proches peuvent soutenir directement un projet ou via une plateforme de crowdfunding (par exemple J'adopte un projet, Ulule, MiiMOSA, KissKissBankBank) sous la forme :</p> <ul style="list-style-type: none">- d'une donation (en franchise de droits sous certaines conditions),- d'un prêt avec ou sans intérêt,- d'une participation minoritaire au capital d'une entreprise, leur permettant de bénéficier d'éventuels avantages fiscaux.
Les comptes-courants d'associés	<p>Les associés et notamment les investisseurs ont également la possibilité de réaliser un apport en compte-courant prenant la forme d'une créance sur la société remboursable et rémunérée. Ouvert au nom d'un associé dans les livres comptables de l'entreprise, il est inscrit au passif du bilan.</p> <p>Le compte courant d'associé est un mode de financement des fonds propres car il permet à l'entreprise d'éviter l'utilisation d'autres sources de financement généralement plus onéreuses.</p> <p>Par ailleurs, les comptes-courants d'associés sont considérés par les banques comme des quasi-fonds propres en cas de blocage pendant plusieurs années.</p>

Les solutions de financement

Fonds propres (capitaux propres) et quasi fonds propres

Outils	Caractéristiques
Les prêts d'honneur (assimilés à des quasi fonds propres)	<p>Ces prêts à taux 0% sont accordés à titre personnel et sans contrepartie sous forme de garantie pour renforcer votre apport personnel ; ils complètent un prêt bancaire.</p> <p>En Haute-Vienne, les principaux réseaux sont Réseau Initiative Haute-Vienne, France Active Nouvelle-Aquitaine (si garantie bancaire) et Réseau Entreprendre Limousin.</p> <p>Le porteur de projet devra constituer un dossier du type plan d'affaires, et venir le défendre devant une commission qui décidera ou non de le suivre.</p>
La levée de fonds (ouverture du capital à des investisseurs)	<p>Il peut s'agir :</p> <ul style="list-style-type: none">- de business angels (par exemple : Limousin Business Angels) ou à des fonds de capital-investissement (par exemple : Limousin Participations / SOFIMAC Partners) ou de co-investissement (par exemple : AQUITI Gestion) si vous visez la reprise d'une entreprise d'une certaine taille avec des perspectives de croissance importantes. <p>Voir aussi sur le site web de l'association française des investisseurs pour la croissance (AFIC).</p>

Les solutions de financement

Capitaux empruntés (financements extérieurs)

Outils	Caractéristiques
Les prêts bancaires	Les banques sont des acteurs incontournables dans un projet de création ou de reprise. L'endettement se fait généralement sur une durée de 5 à 7 ans.
Le crédit vendeur (dans le cas d'une reprise d'entreprise)	Selon le contexte et la confiance établie entre le cédant et le repreneur, il est parfois possible de négocier avec le cédant le paiement échelonné d'une partie du prix du fonds (50% au maximum). La durée du prêt est généralement fixée entre 1 et 3 ans. En savoir plus

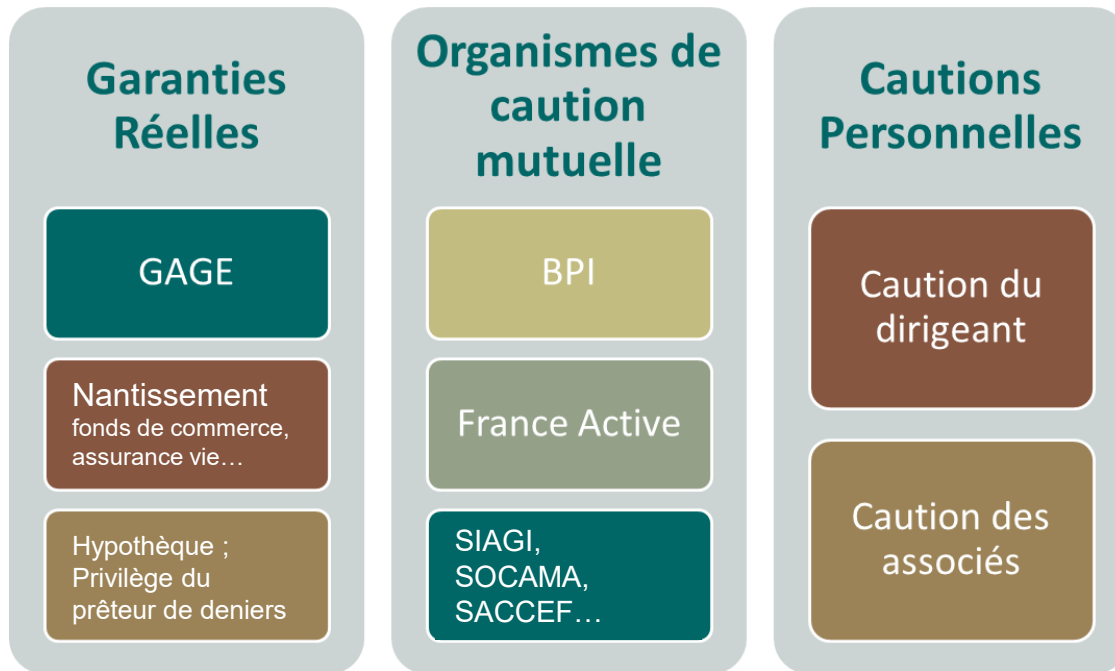


Le guide « je parle banquier couramment » vous donnera quelques clés de compréhension de la banque. Vous apprendrez qu'une banque par exemple ne se choisie pas au hasard mais doit être adaptée à vos besoins, vos activités mais aussi à vos valeurs. Vous comprendrez également quels sont les services proposés par les banques. Enfin, vous verrez également que demander un prêt n'est pas anodin et demande un travail préalable (projection financière, réflexion sur la protection de son patrimoine, ...).

<https://www.franceactive.org/publicationCRDLAF/je-parle-banquier-couramment/>

Les solutions de garantie

En principe, les banques ne prêtent pas sans exiger des **garanties** :





D/*

Quelques clés de compréhension sur la TVA
(taxe sur la valeur ajoutée)



La TVA

C'est quoi ?

La TVA est un **impôt indirect** sur les dépenses de consommation.

Comment ça marche **(ne s'applique pas si l'entreprise est « en franchise en base de TVA »)**

La TVA est **collectée auprès des clients (« TVA collectée sur les ventes »)** et doit être reversée au SIE (service des impôts des entreprises). Elle est calculée sur le prix de vente HT selon des taux différents.

En contrepartie de cette obligation de collecter la TVA sur les ventes ou les prestations de services, **les entreprises peuvent déduire la TVA payée sur les dépenses** réalisées dans le cadre de leur activité professionnelle (achats, investissements, frais divers, ...). C'est la **« TVA déductible sur les achats »**.

TVA collectée
(sur les ventes)



TVA déductible
(sur les achats)



TVA à payer à
l'Etat

Pourquoi la TVA n'est pas comptabilisée dans le compte de résultat ?

Parce que la TVA ne fait que « passer » sur le compte de l'entreprise ; en revanche, **la TVA impacte la trésorerie** (le tableau de trésorerie).

La TVA

La TVA impacte la trésorerie de l'entreprise dès sa création

La TVA sur les investissements de départ est donc à anticiper et à financer car l'administration fiscale ne vous remboursera ce **crédit de TVA** que dans un délai plus ou moins long.

La banque peut vous octroyer un crédit court terme (appelé aussi « **crédit relais TVA** »).

Il existe différents taux de TVA selon la nature du produit et/ou du service vendu

Type de taux de TVA	Taux
Normal	20%
Réduit (intermédiaire)	5,5% : boisson sans alcool, produits alimentaires, livres... 10% : transport, hébergement en hôtel...
Spécial	2,1% : médicaments remboursés par la sécurité sociale, publications de presse

Se reporter au dossier :

<https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F23567>