**TD N°4**

**Exercice 13**

Contexte : Voici les données concernant un projet de start up.

Investissement = 90 000 €, Amortissable sur 9 ans

Un emprunt est nécessaire pour financer 1/3 des investissements et La moitié du BFR

C'est un emprunt sur 20 ans à 4% de taux d'intérêt.

|  |  |
| --- | --- |
| CA prévisionnel | 2 400 000 € |
| Taux de marque prévu. | 25% |
| Charges d'exploitation | 550 000 € |
| Taux d'IS | 25% |

|  |  |
| --- | --- |
| Délai encaissement clients | 60 jours |
| Délai paiement aux fournisseurs | 30 jours |

Le stock représente une réserve de 1 mois

Le montant en trésorerie doit représenter 10% de la valeur des créances clients.

**Missions :**

**Établir le compte de résultat et bilan prévisionnel et voir l'apport en capital nécessaire**

**En considérant de nouvelles hypothèses sur le BFR (Stocks 15 j et clients et fournisseurs 45j), établir de nouveau le bilan et voir l’apport en capital nécessaire**

**Exercice 14**

Contexte : Il s’agit d’un projet qui consiste à ouvrir une boutique de vente de matériel informatique haut de gamme.

Vous disposez avec votre associé d’un maximum de 30 000 euros de fonds.

Les différentes études et analyses de marché ont démontré la faisabilité quant aux attentes du marché. Votre expertise vous permet de sélectionner les meilleurs fournisseurs afin d’avoir des produits de qualité et de nouer une relation durable avec eux. Par ailleurs cette expertise vous assure la crédibilité auprès de vos clients.

Votre projet nécessite :

* Un investissement de 50 000 € en aménagement d’un local dédié à la vente. Le montant est amortissable en linéaire sur 10 ans
* Un investissement en matériel de 4 000 € amortissable sur 4 ans en linéaire
* Un stock de 60 000 €

50% des investissements sont financés par un emprunt à 4% sur 10 ans.

Les différentes charges s’élèvent à 40 000 € et les salaires à 60 0000 €

Le taux d’IS est à 25%

Vous avez prévu de faire un CA annuel de 300 000 € et un taux de marge commerciale de40%

Vous faites l’hypothèse que vos fournisseurs seront payés à 30 jours.

Vous avez besoin de démontrer que votre projet est rentable, et vous avez également besoin de savoir quel est le montant en capital que vous devez apporter.

Par mesure de prudence vous ne laissez pas la trésorerie à zéro et vous faites l’hypothèse qu’elle est égale à 1/3 de la dette fournisseur

**Missions :**

**Établir le résultat prévisionnel sur 1an, puis le bilan à la fin de la 1ère année et voir quel serait le montant de capital à apporter**

**Vous faites l’hypothèse d’une baisse du stock à 15 000 € et un allongement de 15 jours du délai de paiement aux fournisseurs. Quel est l’impact dans le capital que vous devez apporter ? Cette option est-elle possible ?**

La banque vous demande de faire un apport de capital identique à l’emprunt de 27 000 € et la trésorerie toujours fixée à 5 000 €.

**Missions :**

**Que se passe-t-il par rapport à la situation précédente ?Refaire le bilan fin N.**

Étudiez maintenant une autre hypothèse, celle où vous faite l’apport maximum de 30 000 €.

**Missions :**

**Refaire le Bilan avec l’apport max de 30 000 des dettes fournisseurs à 30j et un délai de règlement des clients de 15j**

**Refaire le Bilan avec l’apport max de 30 000 des dettes fournisseurs à 30j et un délai de règlement des clients de 15j et un emprunt de 24 000.**

**Calculer la rentabilité économique et la rentabilité financière selon les différentes hypothèses faites**

**Exercice 15**

Contexte : Avec un(e) ami(e), vous décidez de créer une application proposant un éventail de services pour les musiciens. Vous souhaitez leur donner la possibilité de se rencontrer, de pratiquer en groupe, de répéter dans un lieu aménagé et de se produire sur scène. L’étude de marché que vous avez réalisée est encourageante : 10% de la population pratique régulièrement au moins un instrument de musique (cette proportion dépasse même les 30% chez les moins de 30 ans et chez les plus de 60 ans). Par ailleurs, vos concurrents (Zikinf, Audiofanzine) proposent uniquement un service de mise en relation : votre offre a donc toutes les chances de se démarquer.

**Ressources**

* Vous avez déposé un dossier de demande de subvention auprès de la région Ile-de-France, qui vous a accordé une subvention de 8 000 euros.
* Une cagnotte en ligne vous a permis de récolter 3 500 euros auprès de vos proches et des musiciens séduits par votre projet.
* Vous estimez à 5000 le nombre de musiciens qui utiliseront votre application la première année, 8 000 la deuxième, et 13 000 la troisième. Chaque année, 20% de vos utilisateurs souscriront à la partie payante de votre application (7 euros mensuels) qui permet de réserver des répétitions et des dates de concert.
* Une grande entreprise vous accueille dans son incubateur : vous disposez donc gratuitement d’un bureau, d’une connexion haut débit, de matériel informatique, etc.

**Dépenses**

* Hébergement de votre site vitrine réalisé en *low code / no code* : 100 euros par an.
* Location d’un local de 25m2 destiné aux répétitions : 800 euros par mois.
* Les plateformes AppStore et Android prennent une commission de 15% sur vos ventes.
* Vous consacrez 10% de votre chiffre d’affaires aux dépenses de marketing, publicité et promotion durant vos trois premières années d’activité.

Ces informations sont présentées dans le tableau ci-dessous :

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **N0** | **N1** | **N2** | **N3** |
| Subvention | 8 000 |  |  |  |
| Cagnotte en ligne | 3 500 |  |  |  |
| Chiffre d'affaires |  | 7 000 | 11 200 | 18 200 |
| *Hébergement site* |  | *-100* | *-100* | *-100* |
| *Location* |  | *-9 600* | *-9 600* | *-9 600* |
| *Commission plateformes* |  | *-1 050* | *-1 680* | *-2 730* |
| *Dépenses marketing* |  | *-700* | *-1 120* | *-1 820* |
| Résultat d'exploitation |  | -4 450 | -1 300 | 3 950 |
|  |  |  |  |  |
| Flux nets de trésorerie | 11 500 | -4 450 | -1 300 | 3 950 |

**Missions :**

**Expliquer en quoi consiste votre proposition de valeur. Que contient-elle d’innovant par rapport à l’offre existante ?**

**Qui sont vos partenaires dans ce projet d’entrepreneuriat ?Présentez votre structure de coûts en distinguant les charges fixes et les charges variables.**

**Utilisez le tableau ci-dessus pour calculer les flux nets actualisés. Le taux d’actualisation que vous retenez correspond à la rémunération du livret A : 3%.**

**Établissez un budget de trésorerie à partir des flux nets actualisés. Votre projet s’autofinance-t-il ?**

**Calculez la VAN.**

**La quatrième année, votre activité explose : 29 000 musiciens utilisent désormais votre application. Cela vous oblige à prendre un local de répétition supplémentaire pour 900 euros par mois. Vous décidez également de porter vos dépenses de marketing, publicité et promotion à 5% du chiffre d’affaires. Recalculez la VAN.**

**A ce stade, qu’envisagez-vous ? Poursuivre votre projet ou abandonner ? (ni bonne, ni mauvaise réponse, on s’intéresse aux arguments).**