



JEU D'ENTREPRISE

Dossier 1 : les règles

Université de Lille 1

LIVRET DE L'ENTREPRISE

Votre entreprise est une société anonyme au capital de 800 000,00 €. Elle est en concurrence avec d'autres entreprises similaires, qui initialement avaient toutes une activité industrielle de production et de commercialisation de coques de bateaux de pêche et de plaisance. La production se limitait aux coques et aménagements en plastique et aux finitions en bois. Ces coques de bateaux étaient commercialisées auprès de revendeurs. Aujourd'hui certaines entreprises ont gardé les deux activités de production et de commercialisation auprès de détaillants. Les revendeurs équipent les bateaux soit de moteurs hors-bord, soit d'un mât pour la voile, et complètent l'accastillage pour vendre les bateaux ainsi achevés, le plus souvent à des particuliers, plus rarement à des collectivités. Certaines entreprises peuvent renoncer partiellement ou totalement à la vente des bateaux (bateaux inachevés) sur le marché concurrentiel des revendeurs, dans ce dernier cas elles conservent leur activité de production et deviennent des entreprises sous-traitantes de leurs anciens concurrents. D'autres entreprises peuvent abandonner partiellement ou totalement leur activité de production, elles achètent les produits finis à des sous-traitants et commercialisent ces bateaux sur le marché concurrentiel auprès des revendeurs.

1 - LES PRODUITS

1) le bateau A

C'est le modèle le plus simple. Très dépouillé, le bateau "A" est destiné en principe à la pêche.

L'aménagement est sommaire et comprend uniquement trois banquettes en bois.

Il est en général vendu comme bateau de pêche pour le pêcheur non professionnel mais assidu. Sa fonction est en fait peu déterminée. Il est en effet, souvent utilisé comme bateau de pêche, mais également comme bateau promenade, voire, dans certains cas, comme moyen de locomotion dans les bocages, en raison de son très faible tirant d'eau.

Caractéristiques :

longueur : 4 m,

poids : 250 Kg,

équipement : 3 banquettes en bois,

possibilité moteur de faible puissance,

système de traction : rame, godille ou moteur.

2) le bateau B

Plus spécialisé, le bateau "B" est destiné à la promenade sur mer, lac, estuaire de rivière ou canal. Il est par ailleurs facilement portable. Conçu pour des déplacements plus longs, il est équipé d'une cabine pour deux personnes, et peut recevoir un aménagement cuisine sommaire.

La partie arrière est équipée de deux banquettes bois et d'une plate-forme.

Caractéristiques :

longueur : 5,50 m,

poids : 500 Kg,

équipement : cabine aménagée pour 2 personnes et pouvant recevoir un appareillage sommaire de cuisine, arrière aménagé en solarium, adjonction d'un moteur hors-bord ou d'un mât.

3) le bateau C

Dernier né de la gamme, le bateau "C" est destiné presque exclusivement aux promenades en mer ou en lac. Il permet également la pêche au gros.

Difficilement transportable, sauf par des spécialistes, ce bateau sera généralement attaché de manière permanente à un port.

Plus grand et plus luxueux, compte tenu de la clientèle à laquelle il est destiné, ce bateau de plaisance comprend :

une cabine à l'avant pour deux personnes,

une cabine centrale pour deux personnes avec équipement cuisine ou détente,

un poste de pilotage à l'arrière et deux banquettes,

un solarium à l'avant et sur le toit de la cabine centrale.

Caractéristiques :

longueur : 8 m,

poids : 1 300 Kg,

équipement : 2 cabines,

peut recevoir deux moteurs puissants pour la haute mer.

2 - LES MARCHES

1) marché concurrentiel

L'attitude la plus classique consiste à vendre les bateaux sur le marché concurrentiel des revendeurs. Dans ce cas, on peut maintenir une

gamme complète de 3 bateaux, ou bien renoncer à commercialiser un ou deux bateaux afin de se spécialiser, on ne peut pas commercialiser plus de 3 types de bateaux.

Sur ce marché, la concurrence s'exerce par le prix, la publicité, la force de vente ou le délai de paiement. Ce sont les représentants qui réalisent les ventes.

2) la sous-traitance

Tous les bateaux fabriqués ou achetés à des sous-traitants ne sont pas forcément vendus sur ce marché concurrentiel, ils peuvent être cédés à des entreprises concurrentes dont on devient les sous-traitants. Le prix est alors librement négocié ainsi que les quantités cédées. La livraison, la facturation et la comptabilisation sont effectuées dans le mois, le paiement est comptant. D'autre part, ces ventes sont directement négociées entre les directions. Il n'y a donc pas de commissions à verser aux représentants, faute de stocks suffisants, elles sont satisfaites en priorité, avant le marché concurrentiel

3) les moyens de la concurrence

Une entente entre l'ensemble des entreprises concurrentes, outre qu'elle tomberait sous le coup de la loi, aurait des effets limités car il existe une concurrence indirecte, exercée notamment par des produits de substitution tels que les produits pneumatiques ou bien par d'autres produits de loisir.

4) la qualité

La concurrence ne peut s'exercer par la qualité puisque les bateaux sont supposés être de qualité équivalente, toutefois cette qualité objective peut être modifiée par les autres composantes du mix commercial qui génèrent des qualités perçues différentes.

5) le prix

Le prix est un outil toujours efficace puisque les entreprises s'adressent à des professionnels qui ont l'obligation soit de répercuter les variations de prix qu'ils subissent, soit de modifier leurs propres marges. Le prix est fixé chaque mois.

6) la publicité

Les budgets de publicité mensuels sont fixés chaque mois. Cette publicité s'adresse au consommateur final qui devrait être plus facile à séduire par les revendeurs s'il connaît déjà la marque et si les bateaux ont été valorisés par une communication efficace. L'efficacité est directement liée au budget alloué.

7) le délai de paiement client

Les clients des entreprises sont des professionnels revendeurs, ils sont très attentifs aux délais de paiement, il peut leur être proposé pour l'ensemble des trois bateaux, cinq formules :

paiement comptant, le paiement est alors effectué le mois de la vente,

paiement à 30 jours, le paiement est effectué le mois qui suit la vente,

paiement moitié à 30 jours, moitié à 60 jours,

paiement à 60 jours,

paiement à 90 jours.

La formule choisie figure sur le catalogue, elle est identique pour tous les bateaux et tous les clients visités par les représentants.

On rappelle que les ventes directes de bateaux, constituant une activité de sous-traitance, sont payées comptant.

8) la force de vente

Enfin la force de vente constituée de représentants permet de présenter aux revendeurs les produits de la firme. Plus ils sont nombreux, plus ils peuvent consacrer de temps à la prospection et accroître le nombre de visites.

Coût de la force de vente :

Effectif de la force de vente = 5

Coût fixe mensuel d'un représentant = 6 000,00 €

Taux de commission sur chiffre d'affaires HT = 5,00 %

Coût de licenciement d'un représentant = 36 000,00 € .

3 - ADMINISTRATION ET FINANCE

1) prestations externes

Au-delà des charges de production (chapitre I) et des charges de commercialisation (chapitre II), les charges internes à l'entreprise ont été regroupées dans un poste "Administration", elles s'élèvent au tour 1 à 30 000,00 € par mois. Les charges externes : conseil en mercatique, expert-comptable, assurances... peuvent varier d'un mois sur l'autre, elles sont communiquées par les prestataires de services eux-mêmes ou publiées dans le Lettre du Petit Économiste.

2) les conditions bancaires

L'Européenne de Crédit est votre banque. Pour répondre aux besoins de financement des entreprises, après acceptation du dossier, il est proposé deux formules particulièrement adaptées aux sociétés du secteur :

• Emprunt à moyen terme et long terme, durée de 2 ans :

. débloqué des fonds le 1er du mois,

. remboursement mensuel en 24 amortissements constants,

. par prélèvement automatique le 1er du mois, à partir du mois qui suit le déblocage des fonds,

. taux d'intérêt : 10,00 % par an,

. prélèvement mensuel automatique des intérêts (taux proportionnel) en fin de mois.

Le remboursement anticipé n'est pas possible.

• Emprunt à court terme, durée de 6 mois

. débloqué des fonds le 1er du mois,

. remboursement mensuel en 6 amortissements constants,

- . par prélèvement automatique le 1er du mois, à partir du mois qui suit le déblocage des fonds,
 - . taux d'intérêt : 8,00 % par an,
 - . prélèvement mensuel automatique des intérêts (taux proportionnel) en fin de mois.
- Le remboursement anticipé n'est pas possible.

- **Autorisation de découvert**

L'Européenne de Crédit peut par ailleurs accorder, dans certains cas, une autorisation de découvert. Le taux actuel est de 18,00 % l'an. Le prélèvement automatique de ces intérêts sur découvert a lieu le mois qui suit l'apparition de ce même découvert.

- **Emprunts et placements négociés**

L'Européenne de Crédit étudie, par ailleurs, toute forme de placement ou financement demandée par une entreprise, selon des conditions négociées. Ainsi l'entreprise peut-elle obtenir des prêts pour des durées très brèves (crédits de campagne) selon des modalités de remboursement beaucoup plus souples que dans les deux emprunts standards définis ci-dessus.

3) la fiscalité

a) l'amortissement des immobilisations

Les immobilisations sont amorties sur la base d'une durée moyenne de vie selon le mode linéaire. Les amortissements sont inclus dans les résultats mensuels selon le principe de l'abonnement mensuel, c'est-à-dire pour 1/12ème de leur montant annuel.

Taux d'amortissement annuel des immobilisations corporelles

Constructions = 5 % Installations techniques = 20 % Autres immobilisations = 15 %

b) l'impôt sur les sociétés

Les entreprises sont soumises à l'impôt sur les sociétés (IS) au taux de 30,00 %.

c) la taxe sur la valeur ajoutée

Les entreprises sont assujetties à la Taxe sur la Valeur Ajoutée (19,6 %) selon les modalités du tableau ci-dessous :

% d'assujettissement à la tva :

ventes de marchandises = 100 %

achats de marchandises = 100 %

Immobilisations = 100 %

Prestations de services = 100 %

Charges d'exploitation = 50 %

. coûts fixes d'administration = 50 %

. coûts fixes de production = 50 %

. coûts variables de production = 50 %

. frais fixes des représentants = 50 %

. coût de licenciement des représentants = 50 %

. frais variables des représentants = 50 %

. frais de publicité = 50 %

Toutes les charges d'exploitation ne supportant pas la TVA (par exemple les frais de personnel), par simplification, il est considéré que seulement 50,00 % de ces charges sont assujetties à TVA. Les conditions de détermination et de paiement de la taxe due relèvent du régime commun.

4 LES PARTENAIRES

1) la lettre du petit économiste : journal économique

Cette lettre à laquelle les entreprises sont abonnées gratuitement fournit de précieux renseignements sur le secteur par la publication d'un "baromètre économique", elle propose aussi des articles de fond qui constituent autant de conseils pour les entreprises qui facilitent leurs relations avec les autres agents économiques : banques, assureurs...

2) Markinform : société d'études de marché

Markinform travaille depuis de nombreuses années en étroite collaboration avec les organismes publics et parapublics de statistiques. Par ailleurs Markinform fait ses propres enquêtes. Cette société propose ses services à titre onéreux aux conditions suivantes :

3) les études permanentes

Ce sont des études structurelles qui sont valables sur le long terme, elles ne sont donc pas actualisées. Cinq études permanentes sont disponibles.

1. Étude sur le marché potentiel. Elle donne plusieurs définitions du marché potentiel, et une estimation de son montant. Pour chaque bateau cette étude précise l'évolution attendue (le trend) et les coefficients saisonniers mensuels. Prix : 10 000 €HT.
2. Étude sur l'effet prix. Elle donne les résultats d'une enquête effectuée sur les prix attendus par les clients-revendeurs. Elle mesure l'effet de variations des prix sur le marché concurrentiel. Prix : 5 000 €HT.
3. Étude sur l'effet publicité. Prudente elle ne donne pas de montants conseillés, mais elle fournit des informations qui évitent de commettre des erreurs et sont autant de pistes de réflexion efficaces. Prix : 5 000 €HT.
4. Étude sur le délai de paiement. Elle donne une mesure précise de la sensibilité des ventes sur le marché concurrentiel aux variations des délais de paiement client, toutes choses égales par ailleurs. Prix : 5 000 €HT.
5. Étude sur la force de vente. Elle donne des conseils sur le nombre souhaitable de représentants pour les entreprises qui proposent leurs bateaux sur le marché concurrentiel. On rappelle que les entreprises qui sous-traitent et qui s'adressent directement aux autres entreprises n'utilisent pas de représentants. Prix : 5 000 €HT.

4) les études évolutives

Proposées par Markinform elles changent chaque mois. Il est proposé une mesure des parts de marché, sur le marché concurrentiel, par

bateau et pour l'ensemble des bateaux.

Les autres études évolutives fournissent des séries chronologiques du mois de janvier au mois courant comparant le marché potentiel au marché effectif, les décisions de votre entreprise comparées aux décisions des autres (une étude pour chaque composante du mix commercial). Il n'y a pas de prix catalogue, cependant la plupart des études évolutives sont proposées à 10 000 €HT chacune.

5) Comptaservice : expertise-comptable

Comptaservice, moyennant honoraires, 10 000 € par mois, propose aux entreprises, sur demande expresse et préalable, d'élaborer leurs comptes de synthèse : bilan, compte de résultat, tableau de trésorerie, de fin de mois. L'élaboration des comptes par Comptaservice ne remplace en aucune manière l'obligation de contrôle et de responsabilité qui échoit à l'entreprise.

Comptaservice propose par ailleurs un compte de résultat cumulé de janvier au mois courant, un compte de résultat avec calculs détaillés par poste, les comptes de stock, une analyse de créances clients, la déclaration de TVA. Il est conseillé de se renseigner pour savoir si ces prestations sont accessibles.

6) l'Européenne de Crédit : banque

Les conditions bancaires ont été exposées dans le chapitre III.

Nous rappelons ici que compte tenu des délais d'étude des dossiers et des procédures de versement des fonds, les opérations sont négociées au début de chaque mois. Pour obtenir l'accord du banquier, il est prudent de se présenter muni d'un dossier complet qui crédibilise la demande de votre entreprise.

7) l'Assureur : compagnie d'assurances

L'Assureur propose quatre contrats d'assurance : responsabilité civile, dommages aux biens, pertes d'exploitation, homme-clef. Les primes sont versées mensuellement, elles s'élèvent à 10 000 €HT par contrat et par mois.

8) l'Institut International de Propriété Industrielle

Les entreprises qui souhaiteraient déposer une marque, un logo... peuvent obtenir une "demande d'enregistrement d'une marque" auprès de l'I.I.P.I.

9) le Greffe du Tribunal de Commerce

Il est toujours possible d'obtenir des informations relatives aux bilans, aux comptes de résultats des entreprises concurrentes, mais souvent avec retard, en s'adressant au Greffe du Tribunal de Commerce.

10) l'Ingénieur de Production

Les prestataires de services évoqués précédemment étaient extérieurs à l'entreprise, des informations internes à l'entreprise peuvent être fournies par l'ingénieur de la production qui donne les états des consommations prévues et réalisées des matières premières ainsi que les utilisations prévues et réalisées des ateliers.

11) les autres agents économiques

Les entreprises peuvent souhaiter rencontrer d'autres agents économiques extérieurs à l'entreprise (conseil juridique, ministère de l'industrie...) ou internes à l'entreprise (représentants, ...) il est toutefois conseillé de ne pas trop se disperser et de consacrer le maximum de temps aux activités qui le méritent.

Bonne chance !...

1) quel est mon patrimoine de départ ?

ACTIF	année N		
	brut	amort prov	net
capital souscrit non appelé (0)			
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES			
frais d'établissement			
frais recherche-developpement			
concessions, brevets...			
fonds de commerce			
autres immos incorporelles			
IMMOBILISATIONS CORPORELLES			
terrains			
constructions	800 000,00	400 000,00	400 000,00
installations tech, matériel et outillage	0,00	0,00	0,00
autres immos corpo	150 000,00	50 000,00	100 000,00
IMMOBILISATIONS FINANCIERES			
participations			
créances sur participations			
autres titres immobilisés			
prêts			
autres immos financières			
TOTAL I	950 000,00	450 000,00	500 000,00
STOCKS			
matières premières, approvisionnement	0,00	0,00	0,00
en-cours (biens)			
en-cours (services)			
produits finis	0,00	0,00	0,00
marchandises (uniquement BATEAUX "B")	90 000,00	0,00	90 000,00
CREANCES			
avances et acomptes versés			
clients (1)	606 970,00	0,00	606 970,00
autres créances			
VMP (valeurs mobilières de placement)	200 000,00	0,00	200 000,00
disponibilités	3 030,00	0,00	3 030,00
charges constatées d'avance			
TOTAL II	900 000,00	0,00	900 000,00
charges à répartir sur plusieurs exercices (III)			
primes de remboursement des obligations (IV)			
écarts de conversion actif (V)			
TOTAL GENERAL (0+I+II+III+IV+V)	1 850 000,00	450 000,00	1 400 000,00
(I) avec : créances à 30 jours =	376 740,00		
et créances à 60 jours =	230 230,00		

PASSIF	année N
	net
CAPITAUX PROPRES	
capital social	800 000,00
primes d'émission	
écarts de réévaluation	
réserve légale	505 000,00
réserves statutaires	
réserves règlementées	
autres réserves	
report à nouveau	-5 000,00
RESULTAT (bénéfice ou perte)	0,00
subventions d'investissements	
provisions règlementées	
TOTAL I	1 300 000,00
AUTRES FONDS PROPRES	
produits des émissions de titres participatifs	
avances conditionnées	
TOTAL II	0,00
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	
provisions pour risques	
provisions pour charges	
TOTAL III	0,00
DETTES	
emprunts obligataires convertibles	
autres emprunts obligataires	
emprunts auprès d'établissements de crédit (1)	100 000,00
emprunts et dettes financières diverses	
avances et acomptes reçus	
dettes fournisseurs	
dettes fiscales et sociales	
dettes sur immobilisations	
autres dettes	
produits constatés d'avance	
TOTAL IV	100 000,00
écarts de conversion passif (V)	
TOTAL GENERAL (I+II+III+IV+V)	1 400 000,00
<i>(1) emprunt réalisé =</i>	500 000,00
<i>donc déjà remboursé =</i>	400 000,00

2) quels sont les différents paramètres comptables ?

paramètres comptables variables		
MATIERE =>	plastique :	bois :
prix chez fournisseur comptant	0,00	0,00
prix chez fournisseurs 30 jours	0,00	0,00
prix chez fournisseurs 60 jours	0,00	0,00
ATELIER =>	moulage :	finition :
coût de l'HTM	0,00	0,00
coût fixe de production d'un poste/mois	0,00	0,00
COMMERCIAL =>		
bateau A	1 500,00	PA ht
bateau B	3 000,00	PA ht
bateau C	5 000,00	PA ht
taux de commission sur CA ht en %	5,00	
coût fixe d'un représentant / mois	6 000,00	
coût de licenciement d'un représentant	36 000,00	
coût d'administration et de structure / mois	100 000,00	
taux annuel d'intérêt bancaire à court terme	8,00	
taux annuel d'intérêt bancaire à long terme	10,00	
taux annuel de découvert	18,00	
taux d'impôt sur les sociétés	30,00	
taux de TVA sur produits finis	20,00	
taux de TVA sur achats de matières premières	20,00	
taux de TVA sur services externes	20,00	
% de charges d'exploitation assujetties à TVA	50,00	
taux de TVA sur immobilisations	20,00	
paramètres comptables constants		
durée emprunts à moyen et long terme	24 mois	
durée emprunts à court terme	6 mois	
taux amortissement matériel	20,00	
taux amortissement immeubles	5,00	
taux amortissement autres immobilisations	15,00	
valeur d'acquisition d'un poste	0,00	
dépréciation d'un poste au 1er janvier	0,00	
valeur de cession d'un poste	0,00	

3) quels sont les coefficients saisonniers ?

mois/produits	bateau A	bateau B	bateau C
janvier	0,50	1,00	0,70
février	0,60	1,10	0,80
mars	1,00	1,30	1,00
avril	1,20	1,00	1,20
mai	1,20	1,40	1,00
juin	1,30	1,20	1,20
juillet	1,60	1,10	1,00
août	1,20	0,80	0,90
septembre	1,00	0,80	1,20
octobre	1,10	0,70	1,30
novembre	0,70	0,70	0,70
décembre	0,60	0,90	1,00
totaux	12,00	12,00	12,00

4) quelles études de marché sont disponibles ?

service proposé	tarif net ht	remarques
études PERMANENTES		
marché	5 000	= théoriques = mini-cours
prix	5 000	= théoriques = mini-cours
publicité	5 000	= théoriques = mini-cours
délais	5 000	= théoriques = mini-cours
force de vente	5 000	= théoriques = mini-cours
études EVOLUTIVES		
marché	10 000	= prix moyens concurrents(sans les noms)
prix	10 000	= prix moyens concurrents(sans les noms)
publicité	10 000	= prix moyens concurrents(sans les noms)
délais	10 000	= prix moyens concurrents(sans les noms)
force de vente	10 000	= prix moyens concurrents(sans les noms)
études CIBLEES		
marché	50 000	non accessible cette année
prix	50 000	non accessible cette année
publicité	50 000	non accessible cette année
délais	50 000	non accessible cette année
force de vente	50 000	non accessible cette année
compta "simple"	10 000	fortement conseillé
+ bilan		fortement conseillé
+ résultat		fortement conseillé
compta "complète" avec :	50 000	non accessible cette année
+ bilan		non accessible cette année
+ résultat		non accessible cette année
+ comptes de stocks		non accessible cette année
+ tableau des créances		non accessible cette année
+ déclaration de tva		non accessible cette année

5) y a-t-il un marché témoin déjà existant ?

Les informations commerciales présentées ci-après ont été relevées sur un marché témoin et concernent "l'année 0" (uniquement avec des bateaux « B »). Ce marché témoin est constitué de 4 sociétés, qui ne sont ni votre entreprise, ni celles de vos concurrents directs, juste une tendance...

	<i>prix</i>	<i>publicité</i>	<i>effectif</i>	<i>ventes</i>
<i>janvier</i>				
société 1	5 500	17 000	5	55
société 2	6 800	20 000	6	58
société 2	7 500	25 000	7	58
société 4	6 000	13 000	5	39
<i>février</i>				
société 1	6 000	19 000	6	54
société 2	6 500	21 000	6	38
société 2	6 500	25 000	7	53
société 4	6 500	13 000	6	36
<i>mars</i>				
société 1	6 000	19 000	6	52
société 2	6 500	21 000	6	38
société 2	6 800	25 000	7	54
société 4	6 500	17 000	8	44
<i>avril</i>				
société 1	6 000	30 000	7	92
société 2	6 800	25 000	7	77
société 2	7 000	43 000	8	89
société 4	5 900	17 000	9	86
<i>mai</i>				
société 1	5 900	20 000	7	94
société 2	6 800	50 000	8	113
société 2	7 200	50 000	8	91
société 4	5 900	33 000	9	116
<i>juin</i>				
société 1	5 900	42 000	10	107
société 2	6 500	69 000	9	126
société 2	7 500	80 000	10	115
société 4	5 000	50 000	10	162

Société : Numéro de société : Responsable :	tour n°1 siège :
--	---------------------------------------

DECISIONS COMMERCIALES	BATEAU A	BATEAU B	BATEAU C
PRIX unitaire de vente (ht)			
PUB mensuelle par catégorie (ht)			
CREDIT-CLIENTS global [écrire "0" ou "30" ou "30-60" ou "60" ou "90"]			
FORCE de vente globale (+ ou - vendeurs) [écrire "0" ou "+..." ou "-..."]			

DECISIONS FINANCIERES	
Emprunt à moyen et long terme (1)	
Emprunt à court terme (1)	
Valeurs mobilières de placement : achat (+) ou vente(-) (3)	
Valeurs mobilières de placement : taux annuel (2)	
Autre emprunt négocié : emprunt (+) ou remboursement (-) (1)	
Autre emprunt négocié : taux annuel d'intérêt (%) (1)	
Decouvert autorisé (1)	
(1) = si accord du banquier	
(2) = non négociable	
(3) = l'entreprise décide	

ACHATS BATEAUX	BATEAU A	BATEAU B	BATEAU C
Quantité achetée			
Prix d'achat unitaire (ht)			
Prix d'achat total			

PRESTATIONS DE SERVICES (HT)	détails prestations		prix
Markinform (études marketing)			
Comptaservice (cabinet comptable)			
L'assureur (4 polices proposées)			
Divers			
TOTAL PRESTATIONS			

Société : Numéro de société : Responsable :	tour n°2 siège :
--	---------------------------------------

DECISIONS COMMERCIALES	BATEAU A	BATEAU B	BATEAU C
PRIX unitaire de vente (ht)			
PUB mensuelle par catégorie (ht)			
CREDIT-CLIENTS global [écrire "0" ou "30" ou "30-60" ou "60" ou "90"]			
FORCE de vente globale (+ ou - vendeurs) [écrire "0" ou "+..." ou "-..."]			

DECISIONS FINANCIERES	
Emprunt à moyen et long terme (1)	
Emprunt à court terme (1)	
Valeurs mobilières de placement : achat (+) ou vente(-) (3)	
Valeurs mobilières de placement : taux annuel (2)	
Autre emprunt négocié : emprunt (+) ou remboursement (-) (1)	
Autre emprunt négocié : taux annuel d'intérêt (%) (1)	
Decouvert autorisé (1)	
(1) = si accord du banquier	
(2) = non négociable	
(3) = l'entreprise décide	

ACHATS BATEAUX	BATEAU A	BATEAU B	BATEAU C
Quantité achetée			
Prix d'achat unitaire (ht)			
Prix d'achat total			

PRESTATIONS DE SERVICES (HT)	détails prestations		prix
Markinform (études marketing)			
Comptaservice (cabinet comptable)			
L'assureur (4 polices proposées)			
Divers			
TOTAL PRESTATIONS			

Société : Numéro de société : Responsable :	tour n°3 siège :
--	---------------------------------------

DECISIONS COMMERCIALES	BATEAU A	BATEAU B	BATEAU C
PRIX unitaire de vente (ht)			
PUB mensuelle par catégorie (ht)			
CREDIT-CLIENTS global [écrire "0" ou "30" ou "30-60" ou "60" ou "90"]			
FORCE de vente globale (+ ou - vendeurs) [écrire "0" ou "+..." ou "-..."]			

DECISIONS FINANCIERES	
Emprunt à moyen et long terme (1)	
Emprunt à court terme (1)	
Valeurs mobilières de placement : achat (+) ou vente(-) (3)	
Valeurs mobilières de placement : taux annuel (2)	
Autre emprunt négocié : emprunt (+) ou remboursement (-) (1)	
Autre emprunt négocié : taux annuel d'intérêt (%) (1)	
Decouvert autorisé (1)	
(1) = si accord du banquier	
(2) = non négociable	
(3) = l'entreprise décide	

ACHATS BATEAUX	BATEAU A	BATEAU B	BATEAU C
Quantité achetée			
Prix d'achat unitaire (ht)			
Prix d'achat total			

PRESTATIONS DE SERVICES (HT)	détails prestations		prix
Markinform (études marketing)			
Comptaservice (cabinet comptable)			
L'assureur (4 polices proposées)			
Divers			
TOTAL PRESTATIONS			

Société : Numéro de société : Responsable :	tour n° siège :
--	--------------------------------------

DECISIONS COMMERCIALES	BATEAU A	BATEAU B	BATEAU C
PRIX unitaire de vente (ht)			
PUB mensuelle par catégorie (ht)			
CREDIT-CLIENTS global [écrire "0" ou "30" ou "30-60" ou "60" ou "90"]			
FORCE de vente globale (+ ou - vendeurs) [écrire "0" ou "+..." ou "-..."]			

DECISIONS FINANCIERES	
Emprunt à moyen et long terme (1)	
Emprunt à court terme (1)	
Valeurs mobilières de placement : achat (+) ou vente(-) (3)	
Valeurs mobilières de placement : taux annuel (2)	
Autre emprunt négocié : emprunt (+) ou remboursement (-) (1)	
Autre emprunt négocié : taux annuel d'intérêt (%) (1)	
Decouvert autorisé (1)	
(1) = si accord du banquier	
(2) = non négociable	
(3) = l'entreprise décide	

ACHATS BATEAUX	BATEAU A	BATEAU B	BATEAU C
Quantité achetée			
Prix d'achat unitaire (ht)			
Prix d'achat total			

PRESTATIONS DE SERVICES (HT)	détails prestations		prix
Markinform (études marketing)			
Comptaservice (cabinet comptable)			
L'assureur (4 polices proposées)			
Divers			
TOTAL PRESTATIONS			

Société : Numéro de société : Responsable :	tour n°5 siège :
--	-----------------------------------

DECISIONS COMMERCIALES	BATEAU A	BATEAU B	BATEAU C
PRIX unitaire de vente (ht)			
PUB mensuelle par catégorie (ht)			
CREDIT-CLIENTS global [écrire "0" ou "30" ou "30-60" ou "60" ou "90"]			
FORCE de vente globale (+ ou - vendeurs) [écrire "0" ou "+..." ou "-..."]			

DECISIONS FINANCIERES	
Emprunt à moyen et long terme (1)	
Emprunt à court terme (1)	
Valeurs mobilières de placement : achat (+) ou vente(-) (3)	
Valeurs mobilières de placement : taux annuel (2)	
Autre emprunt négocié : emprunt (+) ou remboursement (-) (1)	
Autre emprunt négocié : taux annuel d'intérêt (%) (1)	
Decouvert autorisé (1)	
(1) = si accord du banquier	
(2) = non négociable	
(3) = l'entreprise décide	

ACHATS BATEAUX	BATEAU A	BATEAU B	BATEAU C
Quantité achetée			
Prix d'achat unitaire (ht)			
Prix d'achat total			

PRESTATIONS DE SERVICES (HT)	détails prestations		prix
Markinform (études marketing)			
Comptaservice (cabinet comptable)			
L'assureur (4 polices proposées)			
Divers			
TOTAL PRESTATIONS			

Société :

Numéro de société :

tour n°6

Responsable :

siège :

DECISIONS COMMERCIALES	BATEAU A	BATEAU B	BATEAU C
PRIX unitaire de vente (ht)			
PUB mensuelle par catégorie (ht)			
CREDIT-CLIENTS global [écrire "0" ou "30" ou "30-60" ou "60" ou "90"]			
FORCE de vente globale (+ ou - vendeurs) [écrire "0" ou "+..." ou "-..."]			

DECISIONS FINANCIERES	
Emprunt à moyen et long terme (1)	
Emprunt à court terme (1)	
Valeurs mobilières de placement : achat (+) ou vente(-) (3)	
Valeurs mobilières de placement : taux annuel (2)	
Autre emprunt négocié : emprunt (+) ou remboursement (-) (1)	
Autre emprunt négocié : taux annuel d'intérêt (%) (1)	
Decouvert autorisé (1)	
(1) = si accord du banquier	
(2) = non négociable	
(3) = l'entreprise décide	

ACHATS BATEAUX	BATEAU A	BATEAU B	BATEAU C
Quantité achetée			
Prix d'achat unitaire (ht)			
Prix d'achat total			

PRESTATIONS DE SERVICES (HT)	détails prestations		prix
Markinform (études marketing)			
Comptaservice (cabinet comptable)			
L'assureur (4 polices proposées)			
Divers			
TOTAL PRESTATIONS			