

BUSINESS PLAN

DE LA SOCIETE

REMINDOOR

CONFIDENTIEL

Siège d'exploitation : 42, rue 404NotFound 1337 Internet
Dirigeant(s) : Lionel Destercq, Xavier Dubuc, Pierre Jaradin et Gregory Laus.
Tel : +32474/42.42.42
E-mail : contact@remindoor.com

Version 8-May-12

TABLE DES MATIERES

1. EXECUTIVE SUMMARY.....	3
2. PRESENTATION DU PROJET.....	4
2.1 HISTORIQUE.....	4
2.2 EQUIPE ET MANAGEMENT.....	4
2.3 PRODUITS ET ACTIVITÉS.....	5
2.3.1 DESCRIPTION DU SECTEUR D'ACTIVITÉ ET DES BESOINS DU MARCHÉ.....	5
2.3.2 DESCRIPTIF DE LA GAMME DE PRODUITS – SERVICES : ORIGINE ET ÉVOLUTION	5
2.3.3 DESCRIPTION DES FOURNISSEURS ET SOUS-TRAITANTS ÉVENTUELS.....	5
2.3.4 ORIGINALITÉ DES PRODUITS – SERVICES / ASPECTS INNOVANTS / AVANTAGES COMPÉTITIFS.....	6
2.3.5 ACTIVITÉS DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT	6
2.4 MARCHÉS ET CLIENTS VISÉS.....	7
2.5 CONCURRENCE.....	8
3. STRATÉGIE, OBJECTIFS ET PLAN D' ACTIONS DE L'ENTREPRISE.....	9
3.1 STRATÉGIE ET OBJECTIFS	9
3.1.1 ANALYSE SWOT.....	9
3.1.2 CORE BUSINESS ET POSITIONNEMENT.....	9
3.1.3 CHOIX STRATÉGIQUES ET PLAN D' ACTIONS.....	9
3.2 ASPECTS COMMERCIAUX ET ORGANISATIONNELS.....	10
3.2.1 MARKETING ET COMMERCIALISATION.....	10
3.2.2 APPROVISIONNEMENT ET PRODUCTION.....	11
3.2.3 ORGANISATION ET ADMINISTRATION.....	12
4. PLAN FINANCIER.....	13
4.1 LES HYPOTHÈSES DE DÉPART.....	13
4.1.1 LES DONNÉES INITIALES.....	13
4.1.2 LES INVESTISSEMENTS PRÉVUS PENDANT LES 5 PREMIÈRES ANNÉES.....	13
4.1.3 L'ÉTAT ET LES PRÉVISIONS DU CAPITAL, DES EMPRUNTS / SUBSIDES.....	14
4.1.5 L'ÉVOLUTION DES VENTES.....	15
4.1.6 LES ACHATS.....	16
4.1.7 LES FRAIS GÉNÉRAUX	17
PRINCIPAUX POSTES DE COÛTS.....	17
4.1.4 L'ÉVOLUTION DU PERSONNEL.....	18
4.2LE COMPTE DE RÉSULTATS PRÉVISIONNEL.....	19
4.3LE BILAN PRÉVISIONNEL.....	19
4.4LA TRÉSORERIE PRÉVISIONNELLE.....	19
5. ANNEXES.....	20
5.1CV SUCCINCT DES FONDATEURS.....	20
5.2AUTRES INFORMATIONS PERTINENTES.....	20

1.Executive Summary

LES ORIGINES DU PROJET	L'idée nous est venue en considérant la vie de tous les jours. En effet, qui n'a jamais oublié quelque chose chez lui en partant au travail, à l'école, ... ? Souvent il s'agit d'objets peu importants mais qu'en est-il de l'asthmatique qui oublie son inhalateur chez lui ?
LE PRODUIT OU LE SERVICE	Nous proposons un système permettant de prévenir cet oubli. Pour ce faire, nous placerons un boîtier récepteur à proximité de la porte d'entrée du bâtiment. Le client aura la possibilité d'apposer une petite étiquette sur les objets à ne pas oublier. Le récepteur détectera alors les objets que le client possède sur lui lorsqu'il désire quitter le bâtiment et l'avertira de l'éventuel oubli.
LES MARCHÉS	<p>Les particuliers : à la fois monsieur tout-le-monde et les personnes malades comme les asthmatiques, les personnes âgées dont la mémoire peut être défaillante.</p> <p>On pourrait également envisager une application pour les entreprises mais elle ne constitue pas notre priorité et ne sera pas développée lors des premières années d'existence de l'entreprise.</p>
LA CONCURRENCE	Aucune à l'heure actuelle. Cependant les entreprises utilisant le RFID (la plupart pour leur gestion de stock) sont de plus en plus nombreuses, il ne serait donc pas étonnant qu'une firme travaillant dans ce domaine devienne une firme concurrente.
LA PRODUCTION	Nous tâcherons d'éviter au maximum les intermédiaires. Ainsi, nous achèterons les étiquettes, les antennes et les récepteurs à un fournisseur et monterons les boîtiers (antennes+récepteurs). Le produit sera ensuite conditionné en pack comprenant le boîtier et plusieurs étiquettes.
LE MANAGEMENT	<p>A l'état de PME, nous aurons le spécialiste de l'électronique (Pierre Jaradin), le comptable/développeur (Gregory Laus), le spécialiste hardware (Lionel Destercq) et le développeur web (Xavier Dubuc). La structure initiale sera donc totalement plate afin d'utiliser au mieux l'esprit d'équipe, chacun des membres développant le logiciel utilisé dans le boîtier ainsi que le packaging du produit.</p> <p>Après expansion, nous pourrions travailler via une structure en arbre, avec un conseil d'administration regroupant les 4 membres initiaux, chacun à la tête d'une équipe spécifique.</p>
LES CHOIX STRATÉGIQUES	<p>Développer des partenariats avec des entreprises fournissant des produits souvent oubliés (GSM, porte-clé, porte-feuille, inhalateur, ...) pour intégrer directement l'étiquette à leur produit (partage de la fidélisation des clients en cas de succès du boîtier, relation type win-win).</p> <p>Par la suite, nous voulons essayer de créer un partenariat avec les revendeurs d'alarmes.</p>

	Développement d'un site internet pour la vente en ligne.
LES BESOINS FINANCIERS ET OPÉRATIONNELS	Financement pour acheter les composants. Financement pour acheter/louer notre siège social. Engagement d'un responsable marketing (idée de faire un buzz dès l'ouverture de la boîte).

2. Présentation du projet

2.1 Historique

L'idée nous est venue en considérant la vie de tous les jours.

En effet, qui n'a jamais oublié quelque chose chez lui en partant au travail, à l'école, ... ? Souvent il s'agit d'objets peu importants mais quid de l'asthmatique qui oublie son inhalateur chez lui ?

2.2 Equipe et Management

Lionel Destercq : *Master en sciences informatiques* : hardware.

Xavier Dubuc : *Master en sciences informatiques* : développement web.

Pierre Jaradin : *Master en sciences informatiques* : électronique et réseaux.

Gregory Laus : *Master en sciences informatiques* : comptabilité, développement JAVA.

Responsable marketing : à recruter.

Les 4 membres initiaux sont totalement complémentaires. En effet, il s'agit d'une bande de copains issus de la même université et ayant les mêmes connaissances de base en informatiques. Chacun d'entre eux ont cependant des intérêts différents et se sont spécialisés chacun dans un domaine particulier de l'informatique. Ceci nous permettra donc d'avoir une structure totalement complémentaire.

Chaque personne s'occupera d'une partie spécifique du processus de création du produit :

- **Achat des matériaux** : Gregory Laus (comptabilité) et Pierre Jaradin (électronique).
- **Création du boîtier** : Pierre Jaradin (électronique) et Lionel Destercq (hardware).
- **Développement du logiciel** : les 4, en effet, tous sont capables de développer une application.
- **Installation du logiciel sur la puce RFID** : Pierre Jaradin (électronique).
- **Packaging** : Xavier Dubuc et le responsable marketing.
- **Vente** : responsable marketing.

Xavier Dubuc travaillera également en marge de la création du produit à la création et la maintenance du site internet.

Pierre Jaradin et **Lionel Destercq** s'occuperont également de la maintenance de l'installation WIFI et du parc d'ordinateurs de l'entreprise.

Toute dépense ou revenu sera transmise à **Gregory Laus** afin de tenir la comptabilité.

Au départ, l'entreprise ne contiendra probablement pas de responsable marketing, aussi les membres feront un effort pour assurer ce poste (lecture, formation, ...).

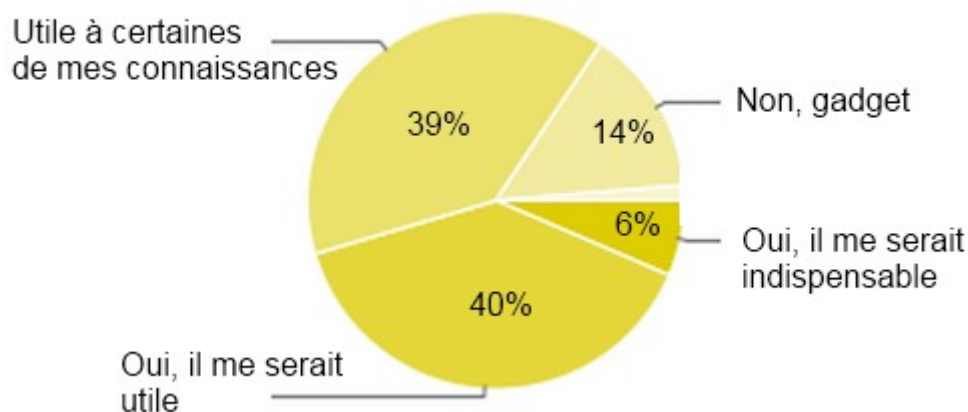
2.3 Produits et activités

2.3.1 Description du secteur d'activité et des besoins du marché

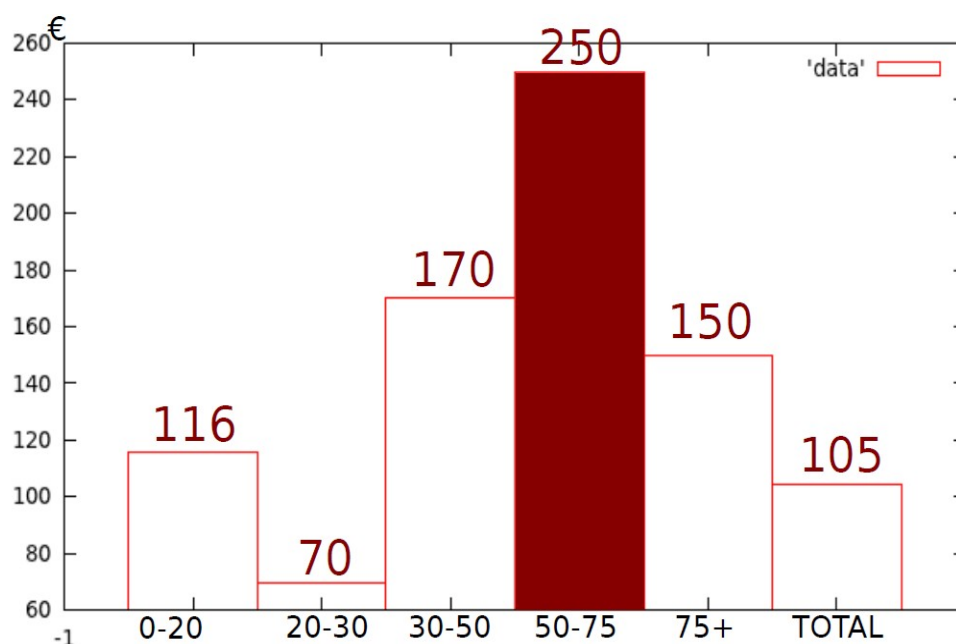
Nous avons effectué une étude de marché sur la population susceptible d'acheter le produit. L'étude (effectuée sur un peu plus de 100 personnes) se divise en plusieurs questions qui nous ont été utiles afin de déterminer certaines composantes du produit. Elle a été surtout utilisée pour ce cas-ci afin de voir si les clients éprouvent réellement un besoin envers ce type d'objet et s'ils étaient prêts à y mettre le prix.

Voici un premier graphique montrant que le besoin est bel et bien réel. En effet, seul 14% de la population considère le produit comme un gadget.

Pensez-vous que ce concept peut vous être utile ?



Voici un second (et dernier) graphique représentant le prix que sont prêts à payer les différentes classes d'âge sondées. On peut y remarquer que les jeunes de 20 à 30 ans sont les plus réticents à ouvrir leur porte-feuille, ceci n'est pas étonnant car ils sont pour la plupart des sondés encore aux études et n'ont donc pas ou peu de salaire. On remarque également que la tranche des gens âgés de 35 ans et plus est réellement la plus demandeuse et généreuse.



Habitude de consommation ?

On peut vendre le boîtier ainsi qu'une certaine quantité d'étiquettes pour les « nouveaux » clients.

Si le client a besoin de plus d'étiquettes, il aura la possibilité d'acheter des packs d'étiquettes supplémentaires ou d'acheter des objets avec étiquettes incorporées (éventuellement déjà configurées).

Contraintes et environnement juridiques, écologiques, sociales, culturels, technologique,...

On doit garder les étiquettes sur soi, ce qui implique que n'importe quel lecteur RFID utilisant la même fréquence que notre boîtier serait capable de récupérer les tags de ces étiquettes. Cela peut poser des problèmes pour le respect de la vie privée car on pourrait identifier une personne par les tags qu'elle porte sur elle.

Depuis plusieurs années, certaines personnes pensent sans réel fondement que les ondes électromagnétiques (GSM, Wifi, etc.) sont nocives pour la santé. Etant donné que le boîtier émet des ondes Ultra Hautes Fréquences, ces mêmes personnes risquent de nous faire une mauvaise publicité, d'autant plus qu'il faut être relativement proche du boîtier pour que le système fonctionne (4m).

2.3.2 Descriptif de la gamme de produits - services : origine et évolution

La première gamme consisterait en la vente du boîtier simplement ainsi qu'un starter-pack d'étiquettes (entre 10 et 20).

Par la suite, l'utilisateur pourra acheter des recharges d'étiquettes.

Finalement, on propose le pack de luxe avec deux boîtiers et une quarantaine d'étiquettes.

2.3.3 Description des fournisseurs et sous-traitants éventuels

Les fournisseurs seraient principalement des distributeurs internationaux de matériel électronique.

Le produit sera divisé en trois parties, à savoir :

- **Le processeur**

C'est lui qui abritera le cerveau du système, il sera principalement composé d'un microcontrôleur de type *AVR ATmega328p*.

Tous les composants nécessaires peuvent être trouvés sur le site du marchand **Farnell**. D'après nos évaluations, le coût à la fabrication de ce processeur ne dépasserait pas les 10€.

- **Le circuit de lecture**

Ce circuit aura pour tâche de lire les tags disposés sur les objets. C'est un circuit très complexe. Nous partirons d'un chipset comprenant toutes les fonctionnalités requises à la lecture des tags. Contrairement aux distributeurs de matériel électronique, il n'existe pas énormément d'entreprises pouvant nous fournir de tels chipsets.

Notre choix s'est porté sur l'entreprise **Austriamicrosystems**, avec le *AS3992-BQFP* pour un prix de 32.50€. Ce produit s'associe très facilement avec notre microcontrôleur.

- **L'antenne**

C'est grâce à celle-ci que le chipset pourra lire efficacement les tags dans un environnement "hostile". Il est important de choisir une antenne de qualité pour diminuer les interférences. Pour le moment, l'antenne représente la plus grande partie du coût du produit, étant donné que les prix avoisinent les 30€.

Nous ne pensons pas faire appel à des sous-traitants, puisqu'il nous est possible de construire la totalité du produit nous-même. Par la suite, si le projet est rentable, nous pourrions engager du personnel et ainsi créer une chaîne de montage pour avoir une production à grande échelle.

Récapitulatif :

Produit	Fournisseur	Prix
ATMega328p	Farnell	3,67€
Composants électroniques	Farnell	~5,00€
AS3992-BQFP	Austriamicrosystems	32,50€
Antenne	Shenzhen technologie Co. Ltd	~30,00€
Boitier	Homemade	10,00€
Packaging		10,00€
TOTAL		~91,00 €

Le prix de conception du produit tournera donc autour des 90,00€.



FIGURE - Prototype du boîtier Remindoor

2.3.4 Originalité des produits-services / Aspects innovants / Avantages compétitifs

Originalité du produit : le produit permet de ne pas oublier ses objets les plus précieux.

Aspect innovants : ce type de produit n'existe pas encore sur le marché à notre connaissance.

Avantages compétitifs : comme ce type de produit n'existe pas sur le marché, il n'existe pas de concurrence à ce jour -> nous sommes donc plus que compétitifs.

2.3.5 Activités de recherche et développement

Politique d'innovation / Veille technologique ?

La technologie utilisée existe déjà. Par contre, aucun produit utilisant cette technologie dans le même but que nous n'existe. En général, le RFID est utilisé pour identifier le personnel.

Développement de nouveaux produits ?

Au lieu de simplement signaler l'oubli d'objet, on peut utiliser l'outil afin de localiser où se trouvent précisément les objets. Cela nécessiterait trois appareils (triangularisation).

De la même manière, au lieu de se servir de clés pour ouvrir la porte, on pourrait imaginer qu'un objet permette l'ouverture de la porte d'entrée. (un peu comme les clés des nouvelles voitures)

2.4 Marchés et clients visés

Segmentation de marché (géographique, profil de clients, type de consommation, ...)

Le produit vise toute personne cherchant à utiliser un système fiable en vue de ne rien oublier chez soi. Il s'agit surtout des personnes ayant des obligations (médicale par exemple ; les inhalateurs, médicaments, etc.).

Les personnes âgées sont aussi concernées par ce produit étant donné qu'ils sont le plus sujet à de légères pertes de mémoires (et donc d'oubli d'objet).

On souhaite vendre le produit via Internet afin de le faire connaître. Une fois que le produit est connu du public, on envisage de s'associer avec des partenaires travaillant dans le domaine de la sécurité (revendeur d'alarmes) .

Limitation géographique ?

Dans un premier temps, on se focalisera sur le marché belge.

Ensuite, on peut s'étendre à l'Europe pour ensuite s'attaquer au monde entier, d'autant plus si on effectue des ventes via Internet.

Groupe d'acheteur ciblé ? Clientèle particulière ?

Particuliers, plus particulièrement les personnes ayant tendance à oublier des objets (personnes âgées par exemple). Aussi pour les personnes nécessitant certains objets (médicaments obligatoires etc.).

Evolution du marché

•A court terme,

Vu que le produit n'est pas encore sur le marché, on peut s'attendre à une certaine réussite du produit.

•A long terme,

Les concurrents risquent d'affluer si le produit fonctionne, il faudra alors rivaliser via des publicités ou bien, on pourrait aussi déposer des brevets pour cette technologie en vue de freiner la progression de la concurrence.

2.5 Concurrence

Produits analogues / substituts ?

Loc8tor qui permet de retrouver des objets perdus grâce à un tag RFID actif, c'est-à-dire alimenté par une batterie. Le fait que le tag soit actif permet au produit de détecter l'objet jusqu'à environ 200 mètres.

Néanmoins, ce produit trouve son utilité si on se rend compte qu'on a perdu un objet. Avec Remindoor, on propose un produit qui permet de se rendre compte qu'on a oublié un objet. Les deux produits sont donc complémentaires.

Lien : <http://www.loc8tor.com/>

Barrière à l'entrée ?

Il faut d'abord créer des prototypes afin de voir que le fonctionnement de l'appareil est correct.

De plus, le coût des composants et le côté « gadget » de l'appareil pourraient également poser problème.

Stratégie, Objectifs et PLAN d'actions de l'entreprise

3.1 Stratégie et objectifs

3.1.1 Analyse SWOT

FORCES	FAIBLESSES
<ul style="list-style-type: none">• Esprit d'équipe facilité par l'amitié• Connaissance en électronique et informatique• Création des prototypes homemade• RFID libre, aucune licence à obtenir	<ul style="list-style-type: none">• Aucunes connaissances en marketing et économie• Connaissances en comptabilité faible• Respect de la vie privée
OPPORTUNITES	MENACES
<ul style="list-style-type: none">• Produit inexistant• Marché vaste (domotique)• RFID en totale expansion	<ul style="list-style-type: none">• Le prix des composants• Les militants anti-ondes

3.1.2 Core business et positionnement

Core business

On compte ne produire que le boîtier **Remindoor**.

On compte aussi proposer de la maintenance et l'installation en tant que service.

Positionnement = image différenciée donnée aux clients

On ne sait pas vraiment se différencier des autres étant donné que le produit tel que nous le proposons n'est pas sur le marché.

3.1.3 Choix stratégiques et plan d'actions

❖ Chiffre d'affaires

On espère obtenir 100€ de bénéfice par Starter pack et 125€ de bénéfice par Multi pack. Les revenus viendront également des services d'installation et de maintenance. L'espérance est de vendre 900 pièces par mois et donc atteindre un chiffre d'affaires annuel de **120.000€**. Avec le buzz effectué, on espère vendre rapidement au moins une 50aine de boîtiers et augmenter le plus rapidement possible pour atteindre les 500 pièces (ou plus). Par la suite avec l'effet de mode il nous faudra innover pour poursuivre l'augmentation (ou empêcher la diminution) du CA.

❖ Personnel

- **Lionel Desterqc** : Master en sciences informatiques : hardware.
- **Xavier Dubuc** : Master en sciences informatiques : développement web.
- **Pierre Jaradin** : Master en sciences informatiques : électronique et réseaux.

- **Gregory Laus** : Master en sciences informatiques : comptabilité, développement JAVA.
- **Responsable marketing** : à recruter.

❖ Diversification des activités

Aucune n'est prévue mais il s'agira là d'un point clé pour l'évolution à long terme de l'entreprise.

❖ Financement

Nécessaire pour l'achat des matériaux initiaux et du matériel indispensable pour la création des boîtiers.

==> Calendrier et planning succinct :

- **dec 2011 - jan 2012** : Contact des distributeurs et négociation des prix/produits.
- **jan 2012** : Commande des produits
- **fev 2012** : Création du prototype
- **fev 2012** : Tests et calibration du prototype
- **mar 2012** : Mise en place du site internet
- **mar 2012** : Recherche de partenaires (Livraison, Emballage)
- **avr 2012** : Appel aux beta-testeurs
- **fin 2012** : Vente du produit
- **2013** : Création du Buzz + publicités

3.2 Aspects commerciaux et organisationnels

3.2.1 Marketing et commercialisation

3.2.1.1 Politique de produit

Evolution des produits, composition du produit, des services liés,... (package)

Services liés : on peut proposer d'installer le produit chez le particulier.

Composition du produit : Microcontrôleur, chipset, antenne, boîtier, batterie et un détecteur de mouvement qui sert à allumer ou mettre en veille l'appareil. Sinon, on peut également proposer un modèle sur secteur uniquement.

3.2.1.2. Politique de prix

Liste détaillée des prix de vente :

A discuter. Vérifier le prix que les clients sont prêts à mettre grâce à l'enquête.

Quels bénéfices voulons nous faire sur la vente du produit ?

Possibilité de faire du bénéfice autrement ? Installation du produit ? Partenaires ?

3.2.1.3 Politique de distribution

Quels réseaux et comment l'entreprise va distribuer ses produits / services ?

Dans un premier temps, on compte vendre distribuer les produits via Internet. On compte créer notre propre site internet de vente ainsi que vendre nos produits différents autres sites.

Par la suite, continuer la distribution via Internet mais aussi le proposer via la vente par l'intermédiaire de partenaire dans le domaine de la sécurité.

3.2.1.4 Politique de commercialisation : promotion et force de vente

Différents supports et outils de communication ?

On exclut la télévision vu l'investissement que cela demande. On peut mettre de la publicité via la presse écrite.

On peut aussi tenter de faire une publicité virale (un buzz) sur internet. Cela coûte relativement peu, mais ça peut nous permettre d'être vu.

Faire de la prospection.

Composition de la force de vente ?

Nous sommes seuls sur le marché, donc nous sommes forcément meilleurs sur tous les points.

3.2.2 Approvisionnement et production

Principales étapes pour réaliser le produit/service fini ! Processus

- Achats des pièces détachées
- Assemblage des pièces
- Développement de la partie logicielle
- Intégration du logiciel
- Conditionnement du produit

Contrôles de qualité ???

On monte le produit nous-même, on est donc en mesure de contrôler la qualité du produit nous même.

Capacité de production ? Extensible ?

Au départ, on devrait être en mesure de faire 10 produits par jour. Par la suite, on est en mesure de créer une chaîne de production dans notre atelier permettant de construire environ 100 produits par jour.

3.2.3 Organisation et administration

La localisation de l'activité

A Mons, il est possible d'avoir des locaux via LME à moindre prix pour commencer. Nous comptons aussi louer un entrepôt/atelier dans la région de Mons.

Tâches administratives gérées en interne ?

A court terme, oui. Car au début, on n'a pas assez d'argent pour pouvoir faire ça en externe.

3. Plan financier

3.1 Les hypothèses de départ

3.1.1 Les données initiales

Nous comptons louer un entrepôt pour les cinq premières années. Ensuite il faudra acheter un plus grand entrepôt ou un second de taille similaire afin d'étendre de manière optimale l'entreprise.

Concernant les fonds de roulement, nous sommes désireux de prévoir 3 mois de marchandises sauf pour les antennes que nous comptons 6 mois d'avance. Ceci est dû au fait que nous les importons de Chine et en commander pour 6 mois nous permet de réduire les frais de port.

Sur les premiers mois nous produisons :

Mois	Starter-pack	Multi-pack	Dispositifs à assembler
1	200	50	300
2	200	50	300
3	240	60	360
4	280	70	420
5	320	80	480
6	360	90	540

Soit

- **960** pièces à créer sur les 3 premiers mois
- **1440** pièces à créer sur les 3 mois suivants

Sachant que chaque pièce coûte 50,€ à la production et que les antennes coûtent **30,€** ; cela représente un fond de roulement de :

- **960 * 91 = 87.360,- €** pour les pièces à créer sur les 3 premiers mois,
- **1440 * 30 = 43.200,- €** pour les antennes sur les 3 mois suivants.

Soit un total de **130.560,- €**.

3.1.2 Les investissements prévus pendant les 1 première année

Liste des investissements :

Immobilisations incorporelles et corporelles	Montant [€]
<i>Frais de constitution</i>	1500
<i>3 premiers mois location entrepôt</i>	1500
<i>Matériel de soudage Genuine Hako</i>	72
<i>Vika AMON table (soudage)</i>	289
<i>Four à micro-ondes PROLINE KM20W</i>	49
<i>Frigo PROLINE FP90 WA GL</i>	169
<i>Chaises de bureau FINGAL</i>	180
<i>Bureaux VIKA AMON table d'angle</i>	160
<i>Véhicule utilitaire d'occasion</i>	5000
TOTAL	8919

→ Le montant global des investissements à réaliser la 1^o année s'élève à **8.919,€**

L'ensemble des investissements lors des cinq premières années se situent dans la section immobilisations futurs d'Hannah

3.1.3 L'état et les prévisions du capital, des emprunts / subsides

Capital privé total de 60.000,€.

Divers **emprunts contractés** pour 80.000,€.

✓ Au niveau d'un **partenaire financier public**

✓ Au niveau d'une **banque**

Le montage financier proposé (arrondi au millier d'euro) est le suivant :

EMPLOIS		RESSOURCES	
Investissements Immobilisés	€ 8.919,-	Capital Quasi - Capital	€ 60.000,- € 40.000,-
Fonds de roulement	€ 130.560,-	Banque	€ 40.000,-
TOTAL	€ 139.479,-	TOTAL	€ 140.000,-

Cette structure de financement aboutit à un ratio de fonds propres / total passif de 42 % au 31/12 du premier exercice.

3.1.5 L'évolution des ventes

Détail & ventilation du CA ($Q * Px$)

Suite à l'étude de marché effectuée en début de business plan nous avons décidé qu'au vu des réponses des sondés nous allions répartir notre vente comme suit :

- Starter-pack : 50%
- Multi-pack : 12,6 %
- Starter-pack (via poseur d'alarmes) : 16,67 %
- Multi-pack (via poseur d'alarmes) : 4 %
- Tags-pack : 16,67 %

En effet, le multi-pack étant un produit plutôt « de luxe », moins de personnes seront intéressées et le tags-pack étant quant à lui une recharge il en va de même.

Nous comptons également que les personnes faisant appel au service d'installation seront en majorité les personnes âgées. Au vu de l'étude de marché nous savons qu'environ 10% des personnes ayant recours à Remindoor seront des personnes de plus de 50 ans. Nous évaluons donc que 10% des produits vendus (Starter-pack et multi-pack) seront livrés par un technicien qui installera ce même produit chez le client.

Le chiffre d'affaires effectué sera donc ventilé comme suit :

- Starter-pack : 46,1 %
- Multi-pack : 11,7 %
- Starter-pack (via poseur d'alarmes) : 15,4 %
- Multi-pack (via poseur d'alarmes) : 3,7 %
- Tags-pack : 15,4 %
- Installation : 7,7 %

Délais de paiements ?

Les paiements seront effectués directement ou en prévision. A moins d'un accord exceptionnel, la maison ne fera pas crédit.

3.1.6 Les achats

Niveau matières premières, comme déjà expliqué plus tôt :

Produit	Fournisseur	Prix
ATMega328p	Farnell	3,67€
Composants électroniques	Farnell	~5,00€
AS3992-BQFP	Austriamicrosystems	32,50€
Antenne	Shenzhen technologie Co. Ltd	~30,00€
Boitier	Homemade	10,00€
Packaging		10,00€
TOTAL		~91,00 €

3.2 Les frais généraux

3.2.1 Principaux postes de coûts

Nous avons :

- un entrepôt à louer dont le coût est de 500€/mois,
- une ligne de téléphone fixe dont le coût est de 50€/mois,
- abonnements de GSM (1 par cadre + 1 par installateur) dont le coût unitaire est de 30€/mois,
- diverses fournitures de bureau estimé à 30€ par mois,
- diverses assurances,
- carburants et assurances des véhicules (500€ par véhicule par mois pour le carburant en comptant 10€ par 100km, un installateur faisant environ 300km par jour),
- publicités.

Poste de coût	Coût A1	Coût A2	Coût A3	Coût A4	Coût A5
Loyer	6.000,€	6.000,€	6.000,€	6.000,€	6.000, €
Téléphone fixe	600,€	600,€	600,€	600,€	600,€
GSM	1.440,€	1.800,€	2.160,€	2.880,€	3.600,€
Internet	480,€	480,€	480,€	480,€	480,€

Fournitures bureau	360,€	360,€	360,€	360,€	360,€
Assurance incendie	1.200,€	1.200,€	1.200,€	1.200,€	1.200,€
Assurance véhicules	1.200,€	1.200,€	2.400,€	4.800,€	7.200,€
Assurance RC	100,€	100,€	100,€	100,€	100,€
Entretien véhicules	400,€	400,€	800,€	1.600,€	2.400,-€
Carburant véhicules	6.000,€	6.000,€	12.000,€	24.000,€	36.000,€
Annonces et insertions	2.000,€	2.000,€	2.000,€	2.000,€	2.000,€
Consultant marketing	6.000,€	0,€	0,€	0,€	0,€
TOTAL	25780,€	20140,€	28100,€	44020,€	55140,€

3.2.2 L'évolution du personnel

Nous avons calculé qu'un soudeur pouvait souder et assembler un produit en environ 5 à 10 minutes. Afin de préserver du temps pour lui se reposer ou en cas de soucis ou autres, nous comptons qu'un soudeur assemble une pièce en **15 minutes** et donc **4 pièces/heure**. Sur une journée de 7h (encore une fois pour être "large"), cela fait donc 4 pièces * 7 heures, soit **28 pièces par jour**. Nous avons également calculé qu'un packageur (personne s'occupant de tester et d'emballer le produit) pouvait aisément suivre le travail de 2 soudeurs chevronnés.

Nous pouvons donc considérer que la production de l'entreprise sera directement reliée à la production des soudeurs pour autant que l'on veille à ce qu'il y ait 1 packageur par couple de soudeurs au minimum. Ainsi, en comptant 20 jours de travail par mois, on arrive à environ 575 pièces par mois qui seraient créés par 1 soudeur et 1 packageur, c'est l'objectif de la première année de l'entreprise. Par la suite, chaque année nous doublerons la production afin de pouvoir nous étendre, nous engagerons donc en conséquence.

Ci-dessous, les tableaux récapitulatifs du personnel engagé ainsi que les recrutements effectués chaque année.

Chaque salaire est indexé de 3% chaque année.

– **Année 1**

Nous commençons et finissons cette année en restant à 4 : les 4 fondateurs.

Poste	Nombre	Occupant	Salaire brut
Developpeur (web)	1	Xavier Dubuc	€ 2.000,-
Responsable qualité + soudeur	1	Pierre Jaradin	€ 2.000,-
Comptable (secrétaire) + installateur	1	Gregory Laus	€ 2.000,-
Responsable clientèle + packageur	1	Lionel Destercq	€ 2.000,-

Cela porte donc les effectifs de l'entreprise à 4 :

– **4 cadres.**

La masse salariale s'élève donc à présent à **144.672,€**.

– **Année 2**

Seulement 3 recrutements sont nécessaires cette année :

- 1 **soudeur** (pour un tandem avec **Pierre Jaradin**)
- 1 **packageur** (pour que **Lionel Desterqc** puisse se consacrer à son post de responsable client)
- 1 **installateur** (pour que **Gregory Laus** puisse se concentrer sur la comptabilité et le secrétariat).

<u>Poste</u>	<u>Nombre</u>	<u>Occupant</u>	<u>Salaire brut</u>
Developpeur (web)	1	Xavier Dubuc	€ 4.000,-
Responsable qualité + soudeur	1	Pierre Jaradin	€ 4.000,-
Comptable (secrétaire)	1	Gregory Laus	€ 4.000,-
Responsable clientèle	1	Lionel Desterqc	€ 4.000,-
Soudeur	1	?	€ 1.400,-
Packageur	1	?	€ 1.400,-
Installateur	1	?	€ 1.400,-

Cela porte donc les effectifs de l'entreprise à **7** :

- **4 cadres,**
- **3 ouvriers.**

La masse salariale s'élève donc à présent à **408.534,€**.

– **Année 3**

5 recrutements cette année :

- 3 **soudeurs** pour passer de 2 à 4 soudeurs (**Pierre Jaradin** pouvant ainsi se consacrer à son poste de responsable qualité et apportant un peu d'aide au packageur)
- 1 **installateur** pour suivre également l'augmentation de la production des soudeurs.

<u>Poste</u>	<u>Nombre</u>	<u>Occupant</u>	<u>Salaire brut</u>
Developpeur (web)	1	Xavier Dubuc	€ 4.000,-
Responsable qualité (& packageur)	1	Pierre Jaradin	€ 4.000,-
Comptable (secrétaire)	1	Gregory Laus	€ 4.000,-
Responsable clientèle	1	Lionel Desterqc	€ 4.000,-
Soudeur	4	?	€ 1.400,-
Packageur	1	?	€ 1.400,-
Installateur	2	?	€ 1.400,-

Cela porte donc les effectifs de l'entreprise à **11** :

- **4 cadres,**
- **7 ouvriers.**

La masse salariale s'élève donc à présent à **515.018,€**.

– **Année 4**

9 recrutements cette année :

- 4 **soudeurs** pour doubler la production,
- 2 **packageurs** pour suivre l'augmentation du nombre de soudeur,
- 2 **installateurs**,
- 1 **responsable client** pour épauler **Lionel Desterqc**.

<u>Poste</u>	<u>Nombre</u>	<u>Occupant</u>	<u>Salaire brut</u>
Developpeur (web)	1	Xavier Dubuc	€ 8.000,-
Responsable qualité (& packageur)	1	Pierre Jaradin	€ 8.000,-
Comptable (secrétaire)	1	Gregory Laus	€ 8.000,-
Responsable clientèle	1	Lionel Desterqc	€ 8.000,-
Aide clientèle	1	?	€ 1.550,-
Soudeur	8	?	€ 1.400,-
Packageur	3	?	€ 1.400,-
Installateur	4	?	€ 1.400,-

Cela porte donc les effectifs de l'entreprise à 20 :

- **4 cadres,**
- **1 employé,**
- **15 ouvriers.**

La masse salariale s'élève donc à présent à **1.140.720,€**.

– **Année 5**

14 recrutements cette année :

- 8 **soudeurs** pour doubler la production,
- 4 **packageurs** pour suivre l'augmentation du nombre de soudeur,
- 2 **installateurs**.

<u>Poste</u>	<u>Nombre</u>	<u>Occupant</u>	<u>Salaire brut</u>
Developpeur (web)	1	Xavier Dubuc	€ 8.000,-
Responsable qualité (& packageur)	1	Pierre Jaradin	€ 8.000,-
Comptable (secrétaire)	1	Gregory Laus	€ 8.000,-
Responsable clientèle	1	Lionel Desterqc	€ 8.000,-
Aide clientèle	1	?	€ 1.550,-
Soudeur	16	?	€ 1.400,-
Packageur	7	?	€ 1.400,-
Installateur	6	?	€ 1.400,-

Cela porte donc les effectifs de l'entreprise à 34 :

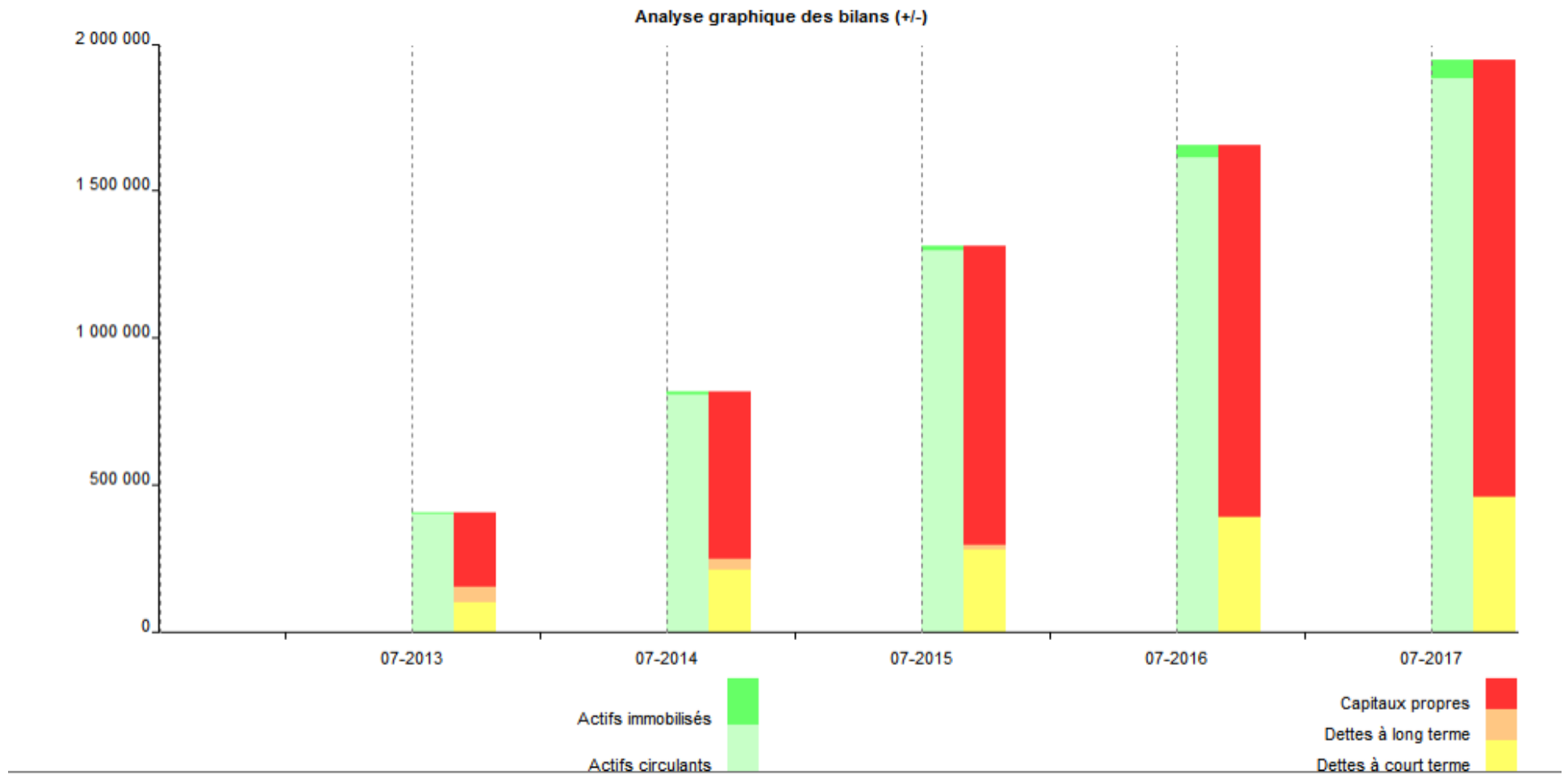
- **4 cadres,**
- **1 employé,**
- **29 ouvriers.**

La masse salariale s'élève donc à présent à **1.526.886,€**.

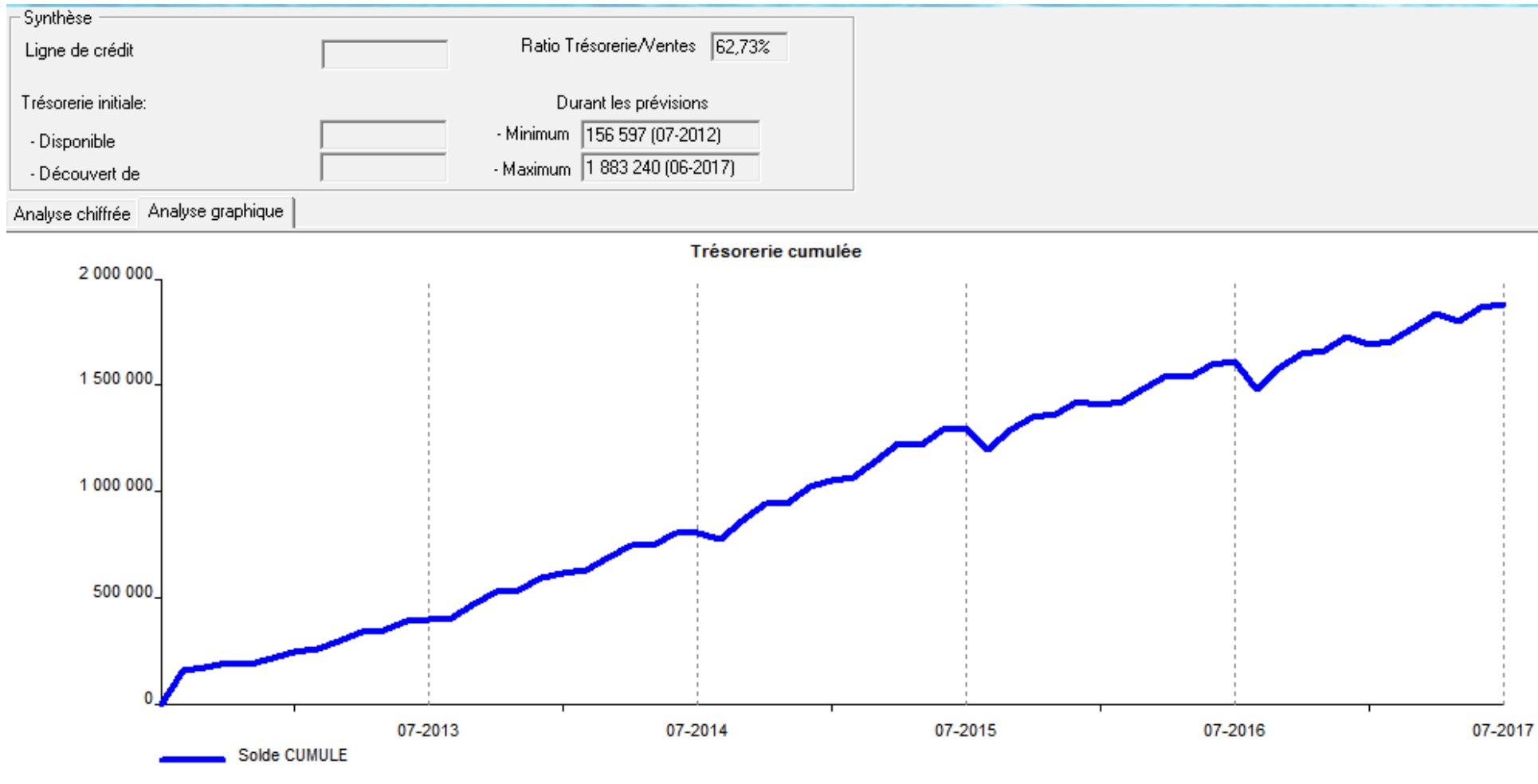
4.2 Le compte de résultats prévisionnel

I. Ventes et Prestations	1 119 600	2 236 300	3 025 100	3 800 800	4 797 200
II. Coûts des ventes et prestations	-760 353	-1 597 390	-2 132 006	-3 194 126	-4 154 769
A. Approvisionnements et marchandises	-567 482	-1 133 095	-1 555 924	-1 967 996	-2 505 172
B. Services et biens divers	-45 980	-52 340	-56 300	-72 220	-101 340
C. Frais de personnel	-144 672	-408 534	-515 018	-1 140 720	-1 526 886
D/E/F. Amortissements, réd. de valeur, prov.	-2 219	-3 421	-4 764	-13 190	-21 371
G/H. Autres charges d'exploitation					
III. Résultat d'exploitation (I-II)	359 247	638 910	893 094	606 674	642 431
IV. Produits financiers					
V. Charges financières	-3 240	-2 716	-1 991	-1 233	-443
VI. Résultat courant avant impôt (III+IV-V)	356 007	636 194	891 103	605 441	641 988
VII. Produits exceptionnels					
VIII. Charges exceptionnelles					
IX. Résultat avant impôt (VI+VII-VIII)	356 007	636 194	891 103	605 441	641 988
IXbis. Transferts (prélèv.) impôts différés					
X. Impôt sur le résultat	-121 008	-213 025	-295 491	-192 665	-201 899
XI. Résultat de l'exercice (IX-X)	234 999	423 169	595 612	412 776	440 089
XII. Transfert (prélèv.) réserves immunisées					
XIII. Bénéfice (perte) de l'exercice à affecter	234 999	423 169	595 612	412 776	440 089

4.3 Le bilan prévisionnel



4.4 La trésorerie prévisionnelle



5. Annexes

5.1 Prévisions HannaH

5.2 CV succinct des fondateurs

PREVISIONS	0
Prévisions - Tableau de synthèse	0
Rentabilité	2
Analyse chiffrée	2
Analyse graphique (+/-)	3
Trésorerie	4
Trésorerie cumulée	4
Analyse chiffrée	4
Analyse graphique	5
Trésorerie générale (+/-)	6
Echéanciers	7
Ventes (+/-)	7
Produits financiers et exceptionnels	7
Charges variables (+/-)	7
Services et biens divers (fixes)	8
Personnel (frais fixes)	8
Charges financières et exceptionnelles	9
Remb. créances et dettes	9
TVA (+/-)	10
Comptes prévisionnels	11
Comptes de résultats	11
Comptes de résultats annuels	11
Détails	12
I. Ventes et prestations	12
IIa. Approvisionnements et marchandises	12
IIb. Services et biens divers	12
IIc. Frais de personnel	13
Calcul de l'impôt	13
Affectation du résultat (+/-)	14
Comparaison des postes principaux (+/-)	15
Evolution des postes principaux (+/-)	16
Ratios de rentabilité (+/-)	17
Analyse graphique (+/-)	18
Bilans	19
Bilan - Actif (+/-)	19
Bilan - Passif (+/-)	20
Structure de l'actif (+/-)	21
Structure du passif (+/-)	22

Evolution des postes principaux de l'actif (+/-)	23
Evolution des postes principaux du passif (+/-)	24
Ratios bilantaires (+/-)	25
Analyse graphique des bilans (+/-)	26
Tableaux	27
Tableau de financement (+/-)	27
Tableau des amortissements	29
Tableau des remboursements	33
Prévisions - Conclusions	34

Prévisions - Tableau de synthèse

Début des prévisions : 7-2012

Fin des prévisions : 6-2017

Rentabilité : Le seuil de rentabilité est toujours dépassé au cours de la période

Situation trésorerie

Maximum en trésorerie : 1 883 240 (6-2017)

Minimum en trésorerie : 156 597 (7-2012)

Périodes de découvert :

- Licence académique - HannaH -

- Licence académique - HannaH -

- Licence académique - HannaH -

- Licence académique - HannaH -

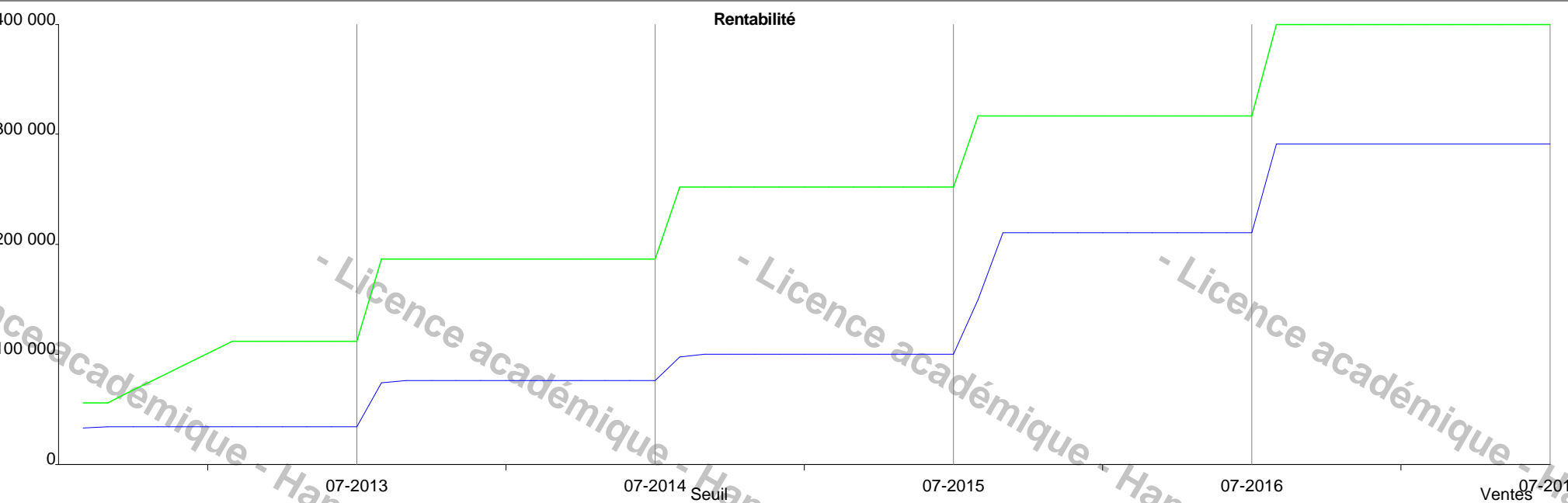
Prévisions - Tableau de synthèse

Intitulé	Départ	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
COMPTE DE RESULTATS						
Visualisation CA		1 119 600	2 236 300	3 025 100	3 800 800	4 797 200
Marge brute (I-IIA)		552 118	1 103 205	1 469 176	1 832 804	2 292 028
Valeur ajoutée (I-IIA,B,G/H)		506 138	1 050 865	1 412 876	1 760 584	2 190 688
Cash-flow brut(VI+IID/E/F)		358 226	639 615	895 867	618 631	663 359
Résultat avant impôt (VI+VII-VIII)		356 007	636 194	891 103	605 441	641 988
SITUATION BILANTAIRE						
Total de l'ACTIF		401 074	817 483	1 311 659	1 652 003	1 944 267
Actifs immobilisés		5 200	11 900	14 165	42 259	60 902
Actifs circulants		395 874	805 583	1 297 494	1 609 744	1 883 365
dont - Stocks						
- Créances commerciales						
- Trésorerie et disponible		395 866	805 583	1 297 494	1 609 744	1 883 240
Total du PASSIF		401 074	817 483	1 311 659	1 652 003	1 944 267
Capitaux propres		249 199	572 620	1 016 193	1 263 059	1 485 648
Dettes à long terme		55 704	37 906	19 350	4	
Dettes à court terme		96 171	206 957	276 116	388 940	458 619
dont - Dettes financières						
- Dettes commerciales						
Fonds de roulement net		299 703	598 626	1 021 378	1 220 804	1 424 746
Besoins en fonds de roulement		-79 090	-189 159	-257 560	-369 594	-458 490

Analyse chiffrée

mois	Seuil >06-2013	Ventes	Ecart	Seuil >06-2014	Ventes	Ecart	Seuil >06-2015	Ventes	Ecart	Seuil >06-2016	Ventes	Ecart	Seuil >06-2017	Ventes	Ecart
juillet	32 943	56 000	69,99%	74 133	186 345	151,37%	97 246	252 085	159,22%	149 629	316 720	111,67%	290 810	399 760	37,46%
août	33 681	56 000	66,27%	76 071	186 345	144,96%	99 830	252 085	152,51%	210 391	316 720	50,54%	290 810	399 760	37,46%
septembre	33 667	67 275	99,82%	76 071	186 345	144,96%	99 830	252 085	152,51%	210 391	316 720	50,54%	290 810	399 760	37,46%
octobre	33 677	78 075	131,83%	76 071	186 345	144,96%	99 830	252 085	152,51%	210 391	316 720	50,54%	290 810	399 760	37,46%
novembre	33 693	89 600	165,93%	76 071	186 345	144,96%	99 830	252 085	152,51%	210 395	316 740	50,55%	290 810	399 760	37,46%
décembre	33 687	100 800	199,23%	76 074	186 365	144,98%	99 830	252 085	152,51%	210 395	316 740	50,55%	290 810	399 760	37,46%
janvier	33 699	111 975	232,28%	76 074	186 365	144,98%	99 830	252 085	152,51%	210 395	316 740	50,55%	290 810	399 760	37,46%
février	33 699	111 975	232,28%	76 074	186 365	144,98%	99 830	252 085	152,51%	210 395	316 740	50,55%	290 810	399 760	37,46%
mars	33 699	111 975	232,28%	76 074	186 365	144,98%	99 832	252 105	152,53%	210 395	316 740	50,55%	290 814	399 780	37,47%
avril	33 699	111 975	232,28%	76 074	186 365	144,98%	99 832	252 105	152,53%	210 395	316 740	50,55%	290 814	399 780	37,47%
mai	33 699	111 975	232,28%	76 074	186 365	144,98%	99 832	252 105	152,53%	210 395	316 740	50,55%	290 814	399 780	37,47%
juin	33 699	111 975	232,28%	76 075	186 385	145,00%	99 832	252 105	152,53%	210 395	316 740	50,55%	290 814	399 780	37,47%
Total	403 542	1 119 600	177,44%	910 936	2 236 300	145,49%	1 195 384	3 025 100	153,07%	2 463 962	3 800 800	54,26%	3 489 736	4 797 200	37,47%

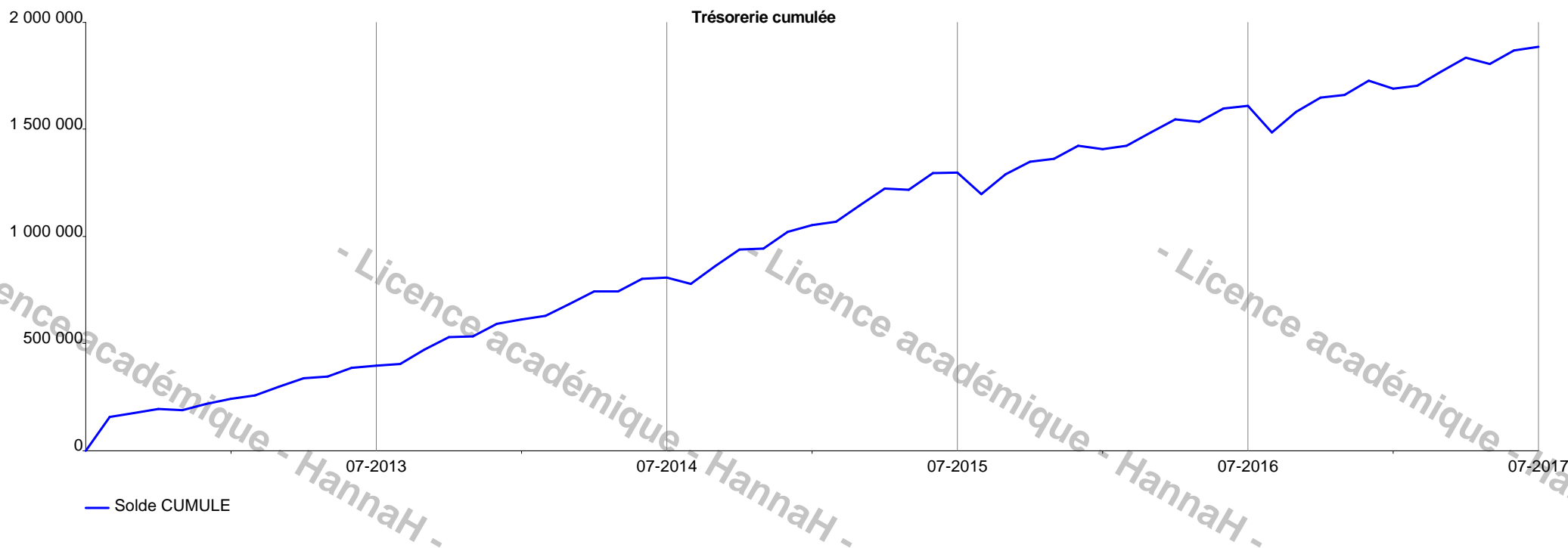
Analyse graphique (+/-)



Analyse chiffrée

mois	Solde >06-2013	Intérêts	Solde >06-2014	Intérêts	Solde >06-2015	Intérêts	Solde >06-2016	Intérêts	Solde >06-2017	Intérêts
juillet	156 597		404 549		777 120		1 196 763		1 483 126	
août	174 196		471 336		860 957		1 288 093		1 580 235	
septembre	193 137		528 954		938 618		1 349 275		1 645 480	
octobre	187 092		533 316		942 405		1 362 292		1 660 250	
novembre	217 036		590 933		1 020 065		1 423 482		1 725 495	
décembre	240 269		613 235		1 051 050		1 406 675		1 689 293	
janvier	257 438		626 866		1 066 923		1 422 776		1 703 852	
février	297 258		684 534		1 144 625		1 484 091		1 769 307	
mars	337 036		742 158		1 222 293		1 545 280		1 834 560	
avril	346 562		743 578		1 216 032		1 535 531		1 803 210	
mai	386 340		801 203		1 293 699		1 596 721		1 868 461	
juin	395 866		805 583		1 297 494		1 609 744		1 883 240	

Analyse graphique



Trésorerie générale (+/-)

Intitulé	07-2012	08-2012	09-2012	10-2012	11-2012	12-2012	01-2013	02-2013	03-2013	04-2013	05-2013	06-2013
Ventes	67 760	67 760	81 403	94 471	108 416	121 969	135 491	135 491	135 491	135 491	135 491	135 491
Produits financiers et exceptionnels												
Aides publiques												
Charges variables	-34 333	-34 333	-41 230	-47 862	-54 952	-61 811	-68 688	-68 688	-68 688	-68 688	-68 688	-68 688
Services et biens divers (fixes)	-6 981	-4 239	-4 239	-4 239	-4 239	-4 239	-4 481	-4 239	-4 239	-4 239	-4 239	-4 239
Personnel		-7 164	-10 968	-10 968	-10 968	-14 552	-12 868	-10 968	-10 968	-10 968	-10 968	-10 968
Autres charges d'exploitation												
Charges financières et exceptionnelles	-284	-281	-279	-276	-274	-271	-269	-266	-264	-261	-259	-256
Investissements	-8 977											
Créances et dettes	80 000											
Remb. créances et dettes	-588	-591	-593	-596	-598	-601	-602	-606	-608	-611	-613	-616
Administration TVA		-3 553	-5 153	-6 323	-7 441	-17 262	-1 162	-10 904	-10 946	-10 946	-10 946	-10 946
Impôts				-30 252			-30 252			-30 252		-30 252
Dividendes et prélèvements												
Libérations de capital	60 000											
Intérêts sur la trésorerie												
Solde MENSUEL	156 597	17 599	18 941	-6 045	29 944	23 233	17 169	39 820	39 778	9 526	39 778	9 526
Solde CUMULE	156 597	174 196	193 137	187 092	217 036	240 269	257 438	297 258	337 036	346 562	386 340	395 866
Solde initial												

Ventes (+/-)

Code	Intitulé	07-2012	08-2012	09-2012	10-2012	11-2012	12-2012	01-2013	02-2013	03-2013	04-2013	05-2013	06-2013
700000	Starter pack	36 300	36 300	43 560	50 820	58 080	65 340	72 600	72 600	72 600	72 600	72 600	72 600
701000	Tags pack	1 210	1 210	1 452	1 694	1 936	2 178	2 420	2 420	2 420	2 420	2 420	2 420
702000	Multi pack	16 093	16 093	19 058	22 022	25 410	28 798	31 763	31 763	31 763	31 763	31 763	31 763
703000	Installation	1 089	1 089	1 452	1 573	1 815	1 997	2 239	2 239	2 239	2 239	2 239	2 239
704000	Starter pack installateur	9 075	9 075	10 890	12 705	14 520	16 335	18 150	18 150	18 150	18 150	18 150	18 150
705000	Multi pack installateur	3 993	3 993	4 991	5 657	6 655	7 321	8 319	8 319	8 319	8 319	8 319	8 319
	TOTAUX	67 760	67 760	81 403	94 471	108 416	121 969	135 491	135 491	135 491	135 491	135 491	135 491

Produits financiers et exceptionnels

Code	Intitulé	07-2012	08-2012	09-2012	10-2012	11-2012	12-2012	01-2013	02-2013	03-2013	04-2013	05-2013	06-2013
	Intérêts sur créances												
	TOTAUX												

Charges variables (+/-)

Code	Intitulé	07-2012	08-2012	09-2012	10-2012	11-2012	12-2012	01-2013	02-2013	03-2013	04-2013	05-2013	06-2013
600000	Packaging	-3 664	-3 664	-4 402	-5 121	-5 870	-6 599	-7 337	-7 337	-7 337	-7 337	-7 337	-7 337
600001	Frais usure voiture	-22	-22	-29	-31	-36	-40	-45	-45	-45	-45	-45	-45
600002	Farnell ATmega328p	-1 333	-1 333	-1 601	-1 857	-2 133	-2 401	-2 667	-2 667	-2 667	-2 667	-2 667	-2 667
600003	Etiquettes RFID	-1 016	-1 016	-1 220	-1 417	-1 626	-1 830	-2 033	-2 033	-2 033	-2 033	-2 033	-2 033
600004	Essence	-163	-163	-218	-236	-272	-300	-336	-336	-336	-336	-336	-336
600006	Composants électroniques	-1 815	-1 815	-2 178	-2 530	-2 905	-3 268	-3 631	-3 631	-3 631	-3 631	-3 631	-3 631
600005	Boitier en plastique	-3 631	-3 631	-4 357	-5 060	-5 810	-6 536	-7 264	-7 264	-7 264	-7 264	-7 264	-7 264
600007	Austriamicrosystem AS3992-BQFP	-11 798	-11 798	-14 156	-16 437	-18 875	-21 234	-23 594	-23 594	-23 594	-23 594	-23 594	-23 594
600008	Antenne	-10 891	-10 891	-13 069	-15 173	-17 425	-19 603	-21 781	-21 781	-21 781	-21 781	-21 781	-21 781
	TOTAUX	-34 333	-34 333	-41 230	-47 862	-54 952	-61 811	-68 688	-68 688	-68 688	-68 688	-68 688	-68 688

Services et biens divers (fixes)

Code	Intitulé	07-2012	08-2012	09-2012	10-2012	11-2012	12-2012	01-2013	02-2013	03-2013	04-2013	05-2013	06-2013
612600	Assurance RC												
611050	GSM												
611350	Fournitures de bureau	-36	-36	-36	-36	-36	-36	-36	-36	-36	-36	-36	-36
611100	Internet	-48	-48	-48	-48	-48	-48	-48	-48	-48	-48	-48	-48
611000	Téléphone fixe	-61	-61	-61	-61	-61	-61	-61	-61	-61	-61	-61	-61
611050	GSM	-145	-145	-145	-145	-145	-145	-145	-145	-145	-145	-145	-145
613100	Entretien véhicules ut.	-242						-242					
610050	Charges locatives	-424	-424	-424	-424	-424	-424	-424	-424	-424	-424	-424	-424
610000	Loyers	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500	-500
613300	Carburant véhicules ut.	-605	-605	-605	-605	-605	-605	-605	-605	-605	-605	-605	-605
612200	Assurance véhicules util.	-1 200											
612000	Assurance incendie	-1 300											
614000	Annonces et insertions	-2 420	-2 420	-2 420	-2 420	-2 420	-2 420	-2 420	-2 420	-2 420	-2 420	-2 420	-2 420
615200	Honoraires												
	TOTAUX	-6 981	-4 239	-4 239	-4 239	-4 239	-4 239	-4 481	-4 239	-4 239	-4 239	-4 239	-4 239

Personnel (frais fixes)

Code	Intitulé	07-2012	08-2012	09-2012	10-2012	11-2012	12-2012	01-2013	02-2013	03-2013	04-2013	05-2013	06-2013
	Cadres (Net)		-7 164	-7 164	-7 164	-7 164	-10 748	-7 164	-7 164	-7 164	-7 164	-7 164	-7 164
	Employés (Net)												
	Ouvriers (Net)												
	Précompte												
	ONSS			-3 804	-3 804	-3 804	-3 804	-5 704	-3 804	-3 804	-3 804	-3 804	-3 804
	TOTAUX		-7 164	-10 968	-10 968	-10 968	-14 552	-12 868	-10 968	-10 968	-10 968	-10 968	-10 968

Charges financières et exceptionnelles

Code	Intitulé	07-2012	08-2012	09-2012	10-2012	11-2012	12-2012	01-2013	02-2013	03-2013	04-2013	05-2013	06-2013
	Intérêts sur dettes	-284	-281	-279	-276	-274	-271	-269	-266	-264	-261	-259	-256
	TOTAUX	-284	-281	-279	-276	-274	-271	-269	-266	-264	-261	-259	-256

Remb. créances et dettes

Code	Intitulé	Détail	07-2012	08-2012	09-2012	10-2012	11-2012	12-2012	01-2013	02-2013	03-2013	04-2013	05-2013	06-2013
170000	Emprunts subordonnés so	Capital												
Montant	40 000	Intérêts	-117	-117	-117	-117	-117	-117	-117	-117	-117	-117	-117	-117
Date	07-2012	Total	-117	-117	-117	-117	-117	-117	-117	-117	-117	-117	-117	-117
173000	Etablissements de crédit à >1an	Capital	-588	-591	-593	-596	-598	-601	-602	-606	-608	-611	-613	-616
Montant	40 000	Intérêts	-167	-164	-162	-159	-157	-154	-152	-149	-147	-144	-142	-139
Date	07-2012	Total	-755	-755	-755	-755	-755	-754	-755	-755	-755	-755	-755	-755
		Capital	-588	-591	-593	-596	-598	-601	-602	-606	-608	-611	-613	-616
		Intérêts	-284	-281	-279	-276	-274	-271	-269	-266	-264	-261	-259	-256
		Total	-872	-872	-872	-872	-872	-872	-871	-872	-872	-872	-872	-872
	TOTAUX													

TVA (+/-)

Intitulé	07-2012	08-2012	09-2012	10-2012	11-2012	12-2012	01-2013	02-2013	03-2013	04-2013	05-2013	06-2013
TVA sur :												
- Ventes	-11 760	-11 760	-14 128	-16 396	-18 816	-21 169	-23 516	-23 516	-23 516	-23 516	-23 516	-23 516
- Charges variables	5 958	5 958	7 156	8 306	9 536	10 727	11 921	11 921	11 921	11 921	11 921	11 921
- Charges fixes	691	649	649	649	649	649	691	649	649	649	649	649
- Acquisitions	1 558											
 TVA due	 -3 553	 -5 153	 -6 323	 -7 441	 -8 631	 -9 793	 -10 904	 -10 946	 -10 946	 -10 946	 -10 946	 -10 946
TVA à récupérer												
Mouvements :												
- Acomptes						-8 631						
- TVA versée		-3 553	-5 153	-6 323	-7 441	-8 631	-1 162	-10 904	-10 946	-10 946	-10 946	-10 946
- TVA récupérée												

Comptes de résultats annuels

Intitulé	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
I. Ventes et Prestations	1 119 600	2 236 300	3 025 100	3 800 800	4 797 200
II. Coûts des ventes et prestations	-760 353	-1 597 390	-2 132 006	-3 194 126	-4 154 769
A. Approvisionnements et marchandises	-567 482	-1 133 095	-1 555 924	-1 967 996	-2 505 172
B. Services et biens divers	-45 980	-52 340	-56 300	-72 220	-101 340
C. Frais de personnel	-144 672	-408 534	-515 018	-1 140 720	-1 526 886
D/E/F. Amortissements, réd. de valeur, prov.	-2 219	-3 421	-4 764	-13 190	-21 371
G/H. Autres charges d'exploitation					
III. Résultat d'exploitation (I-II)	359 247	638 910	893 094	606 674	642 431
IV. Produits financiers					
V. Charges financières	-3 240	-2 716	-1 991	-1 233	-443
VI. Résultat courant avant impôt (III+IV-V)	356 007	636 194	891 103	605 441	641 988
VII. Produits exceptionnels					
VIII. Charges exceptionnelles					
IX. Résultat avant impôt (VI+VII-VIII)	356 007	636 194	891 103	605 441	641 988
IXbis. Transferts (prélèv.) impôts différés					
X. Impôt sur le résultat	-121 008	-213 025	-295 491	-192 665	-201 899
XI. Résultat de l'exercice (IX-X)	234 999	423 169	595 612	412 776	440 089
XII. Transfert (prélèv.) réserves immunisées					
XIII. Bénéfice (perte) de l'exercice à affecter	234 999	423 169	595 612	412 776	440 089

I. Ventes et prestations

Code	Intitulé	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
700000	Starter pack	600 000	1 200 000	1 260 000	1 440 000	1 620 000
701000	Tags pack	20 000	40 000	80 000	160 000	320 000
702000	Multi pack	262 850	525 000	1 050 000	1 415 400	1 890 000
703000	Installation	18 550	37 200	46 200	55 800	67 200
704000	Starter pack installateur	150 000	298 800	315 000	360 000	405 000
705000	Multi pack installateur	68 200	135 300	273 900	369 600	495 000
	Opérations diverses					
TOTAL		1 119 600	2 236 300	3 025 100	3 800 800	4 797 200

Ila. Approvisionnements et marchandises

Code	Intitulé	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
600000	Packaging	-60 615	-121 064	-168 376	-236 252	-349 060
600001	Frais usure voiture	-371	-744	-924	-1 116	-1 344
600002	Farnell ATMEga328p	-22 033	-44 004	-60 216	-74 832	-92 556
600003	Etiquettes RFID	-16 795	-33 527	-48 936	-68 100	-98 880
600004	Essence	-2 786	-5 580	-6 936	-8 376	-10 080
600006	Composants électroniques	-29 999	-59 868	-81 972	-101 880	-126 012
600005	Boitier en plastique	-60 007	-119 820	-164 040	-203 928	-252 216
600007	Austriamicrosystem AS3992-BQFP	-194 925	-389 172	-532 704	-662 148	-818 916
600008	Antenne	-179 951	-359 316	-491 820	-611 364	-756 108
	Opérations diverses					
TOTAL		-567 482	-1 133 095	-1 555 924	-1 967 996	-2 505 172

Ilb. Services et biens divers

Code	Intitulé	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
612600	Assurance RC					
611050	GSM		-360	-720	-720	-720
611350	Fournitures de bureau	-360	-360	-360	-360	-360
611100	Internet	-480	-480	-480	-480	-480
611000	Téléphone fixe	-600	-600	-600	-600	-600
611050	GSM	-1 440	-1 440	-1 440	-2 160	-2 880
613100	Entretien véhicules ut.	-400	-400	-2 800	-3 600	-4 400
610050	Charges locatives	-4 200	-4 200	-4 200	-4 200	-4 200
610000	Loyers	-6 000	-6 000	-6 000	-6 000	-6 000
613300	Carburant véhicules ut.	-6 000	-6 000	-12 000	-24 000	-36 000
612200	Assurance véhicules util.	-1 200	-1 200	-2 400	-4 800	-20 400
612000	Assurance incendie	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300	-1 300
614000	Annonces et insertions	-24 000	-24 000	-24 000	-24 000	-24 000
615200	Honoraires		-6 000			
	Opérations diverses					
TOTAL		-45 980	-52 340	-56 300	-72 220	-101 340

IIC. Frais de personnel

Code	Intitulé	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
OUVR00	Installateur 6		-26 702	-56 113	-115 594	-174 562
OUVR01	Packager 7		-26 702	-28 610	-86 125	-201 754
OUVR02	Soudeur 9		-26 702	-111 119	-231 188	-462 456
EMPL00	Responsable client				-30 629	-31 790
CADR01	Gregory Laus	-36 168	-82 107	-79 794	-169 296	-164 081
CADR02	Lionel Destercoq	-36 168	-82 107	-79 794	-169 296	-164 081
CADR03	Pierre Jaradin	-36 168	-82 107	-79 794	-169 296	-164 081
CADR04	Xavier Dubuc	-36 168	-82 107	-79 794	-169 296	-164 081
	Opérations diverses					
TOTAL		-144 672	-408 534	-515 018	-1 140 720	-1 526 886

Calcul de l'impôt

Intitulé	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
IX. Résultat avant impôt (VI+VII-VIII)	356 007	636 194	891 103	605 441	641 988
IXbis. Transferts (prélèv.) impôts différés					
Dépenses non admises					
- suivant Données bilantaires(immobilisés)					
- suivant Données d'exploitation(charges fixes)					
- encodage libre					
Sous total 1	356 007	636 194	891 103	605 441	641 988
Exonérations et déductions diverses					
Sous total 2	356 007	636 194	891 103	605 441	641 988
Pertes récupérables					
Sous total 3	356 007	636 194	891 103	605 441	641 988
Intérêts notionnels complémentaires					
Intérêts notionnels calculés		-9 470	-21 760	-38 615	-47 996
Intérêts notionnels reportés					
Intérêts notionnels		-9 470	-21 760	-38 615	-47 996
Sous total 4	356 007	626 724	869 343	566 826	593 992
Déductions pour investissement					
Base imposable	356 007	626 724	869 343	566 826	593 992
Tranche 1 (Jusque 25.000 EUR)	625	625	625	625	625
Tranche 2 (De 25.000 EUR à 90.000 EUR)	2 075	2 075	2 075	2 075	2 075
Tranche 3 (De 90.000 EUR à 322.500 EUR)	8 263	8 263	8 263	8 263	8 263
Tranche 4 (Au-delà de 322.500 EUR)	110 045	202 062	284 528	181 702	190 936
TOTAL DE L'IMPOT	121 008	213 025	295 491	192 665	201 899

Affectation du résultat (+/-)

Intitulé	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
Résultat de l'exercice à affecter	234 999	423 169	595 612	412 776	440 089
Résultat reporté de l'exercice précédent		75 570	164 584	250 865	219 002
Affectation à la réserve légale	-6 000				
Affectation aux autres réserves	-107 629	-234 407	-357 292	-278 729	-224 091
Distribution des bénéfices	-45 800	-99 748	-152 039	-165 910	-217 500
Résultat à reporter	75 570	164 584	250 865	219 002	217 500

Comparaison des postes principaux (+/-)

Intitulé	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
Produits					
Ventes et prestations	1 119 600	2 236 300	3 025 100	3 800 800	4 797 200
Par rapport aux ventes	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Charges					
Coût des ventes et prestations (II)	-760 353	-1 597 390	-2 132 006	-3 194 126	-4 154 769
Par rapport aux ventes	-67,91%	-71,43%	-70,48%	-84,04%	-86,61%
Personnel	-144 672	-408 534	-515 018	-1 140 720	-1 526 886
Par rapport aux ventes	-12,92%	-18,27%	-17,02%	-30,01%	-31,83%
Chiffres clés					
Marge brute (I-IIA)	552 118	1 103 205	1 469 176	1 832 804	2 292 028
Par rapport aux ventes	49,31%	49,33%	48,57%	48,22%	47,78%
Valeur ajoutée (I-IIA,B,G/H)	506 138	1 050 865	1 412 876	1 760 584	2 190 688
Par rapport aux ventes	45,21%	46,99%	46,71%	46,32%	45,67%
Cash-flow brut(VI+IID/E/F)	358 226	639 615	895 867	618 631	663 359
Par rapport aux ventes	32,00%	28,60%	29,61%	16,28%	13,83%
Résultat d'exploitation (I-II)	359 247	638 910	893 094	606 674	642 431
Par rapport aux ventes	32,09%	28,57%	29,52%	15,96%	13,39%
Résultat avant impôt (VI+VII-VIII)	356 007	636 194	891 103	605 441	641 988
Par rapport aux ventes	31,80%	28,45%	29,46%	15,93%	13,38%
Résultat de l'exercice (IX-X)	234 999	423 169	595 612	412 776	440 089
Par rapport aux ventes	20,99%	18,92%	19,69%	10,86%	9,17%
Cash-flow après impôts(XI+IID/E/F)	237 218	426 590	600 376	425 966	461 460
Par rapport aux ventes	21,19%	19,08%	19,85%	11,21%	9,62%

Evolution des postes principaux (+/-)

Intitulé	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
Produits					
Ventes et prestations	100,00%	199,74%	270,19%	339,48%	428,47%
Charges					
Coût des ventes et prestations (II)	100,00%	210,09%	280,40%	420,08%	546,43%
Personnel	100,00%	282,39%	355,99%	788,49%	1055,41%
Chiffres clés					
Marge brute (I-IIA)	100,00%	199,81%	266,10%	331,96%	415,13%
Valeur ajoutée (I-IIA,B,G/H)	100,00%	207,62%	279,15%	347,85%	432,82%
Cash-flow brut(VI+IID/E/F)	100,00%	178,55%	250,08%	172,69%	185,18%
Résultat d'exploitation (I-II)	100,00%	177,85%	248,60%	168,87%	178,83%
Résultat avant impôt (VI+VII-VIII)	100,00%	178,70%	250,30%	170,06%	180,33%
Résultat de l'exercice (IX-X)	100,00%	180,07%	253,45%	175,65%	187,27%
Cash-flow après impôts(XI+IID/E/F)	100,00%	179,83%	253,09%	179,57%	194,53%

Ratios de rentabilité (+/-)

Intitulé	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
----------	----------	----------	----------	----------	----------

Rendement de l'actif (ROI)

Résultat avant impôts / Actif	88,76%	77,82%	67,94%	36,65%	33,02%
-------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------

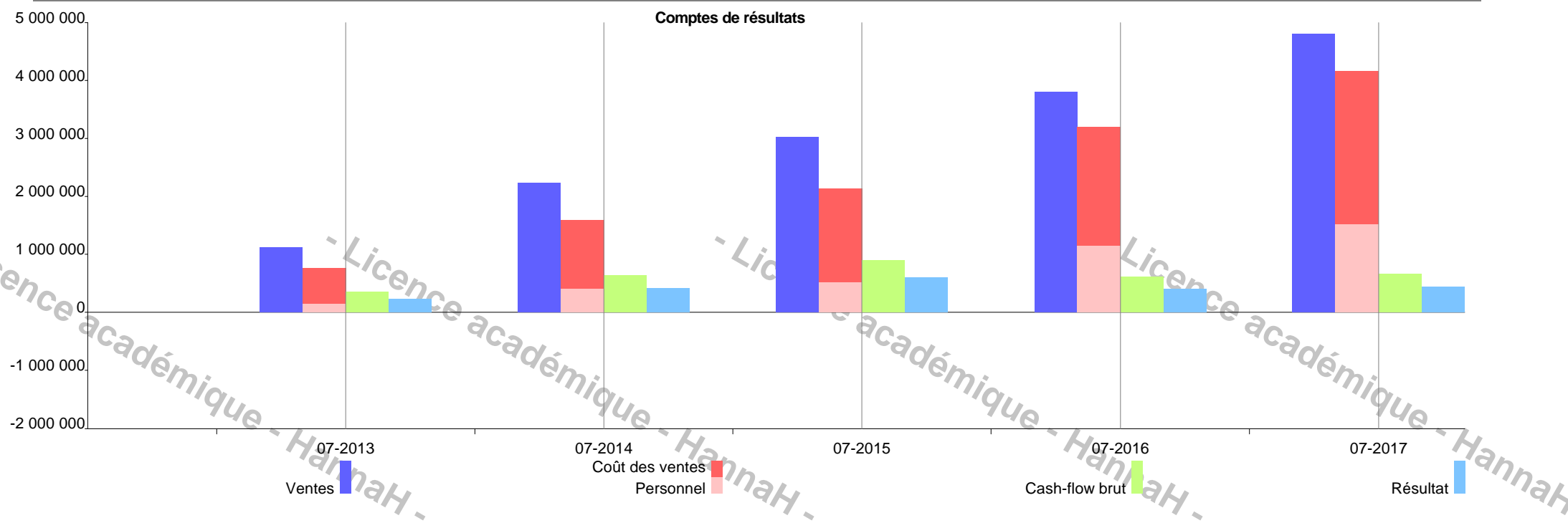
Rendement des fonds propres

Cash-flow / Capitaux propres	143,75%	111,70%	88,16%	48,98%	44,65%
Résultat avant impôts / Capitaux propres	142,86%	111,10%	87,69%	47,93%	43,21%

Rendement du chiffre d'affaires

Résultat de l'exercice / Chiffre d'affaires	31,80%	28,45%	29,46%	15,93%	13,38%
---	--------	--------	--------	--------	--------

Analyse graphique (+/-)



Bilan - Actif (+/-)

Intitulé	Départ	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
Actifs immobilisés		5 200	11 900	14 165	42 259	60 902
I. Frais d'établissement		1 200	900	600	300	
II. Immobilisations incorporelles						
III. Immobilisations corporelles		4 000	11 000	13 565	41 959	60 902
A. Terrains et constructions						
B. Installations, machines et outillage				80	522	386
C. Mobilier et matériel roulant		4 000	11 000	13 485	41 437	60 516
D. Locations - Financements						
E/F. Autres						
IV. Immobilisations financières						
Actifs circulants		395 874	805 583	1 297 494	1 609 744	1 883 365
V. Créances à plus d'un an						
A. Créances commerciales						
B. Autres créances						
VI. Stocks et commandes en cours						
VII. Créances à un an au plus		8				125
A. Créances commerciales						
B. Autres créances		8				125
VIII/IX. Disponible et placements de trésorerie		395 866	805 583	1 297 494	1 609 744	1 883 240
X. Compte de régularisations						
Total de l'ACTIF		401 074	817 483	1 311 659	1 652 003	1 944 267

Bilan - Passif (+/-)

Intitulé	Départ	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
Capitaux propres		249 199	572 620	1 016 193	1 263 059	1 485 648
I. Capital		60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
A. Capital souscrit		60 000	60 000	60 000	60 000	60 000
B. Capital non appelé (-)						
II/III. Prime d'émission/ Plus-value de rééval.						
IV. Réserves		113 629	348 036	705 328	984 057	1 208 148
A. Réserve légale		6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
B/C/D. Autres réserves		107 629	342 036	699 328	978 057	1 202 148
V. Résultat reporté (+ ou -)		75 570	164 584	250 865	219 002	217 500
VI. Subsidés en capital						
Provisions pour risques et charges						
Dettes		151 875	244 863	295 466	388 944	458 619
VIII. Dettes à plus d'un an		55 704	37 906	19 350	4	
A. Dettes financières		55 704	37 906	19 350	4	
B/C. Dettes comm. et acomptes reçus						
D. Autres dettes						
IX. Dettes à un an au plus		96 171	206 957	276 116	388 940	458 619
A. Dettes à plus d'un an échéant dans l'année		17 073	17 798	18 556	19 346	4
B. Dettes financières						
C/D. Dettes comm. et acomptes reçus						
E. Dettes fiscales, salariales et sociales		33 298	89 411	105 521	203 684	241 115
F. Autres dettes		45 800	99 748	152 039	165 910	217 500
X. Compte de régularisations						
Total du PASSIF		401 074	817 483	1 311 659	1 652 003	1 944 267

Structure de l'actif (+/-)

Intitulé	Départ	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
Actifs immobilisés		1,30%	1,46%	1,08%	2,56%	3,13%
I. Frais d'établissement		0,30%	0,11%	0,05%	0,02%	
II. Immobilisations incorporelles						
III. Immobilisations corporelles		1,00%	1,35%	1,03%	2,54%	3,13%
IV. Immobilisations financières						
Actifs circulants		98,70%	98,54%	98,92%	97,44%	96,87%
V. Créances à plus d'un an						
VI. Stocks et commandes en cours						
VII. Créances à un an au plus		0,00%				0,01%
VIII/IX. Disponible et placements de trésorerie		98,70%	98,54%	98,92%	97,44%	96,86%
X. Compte de régularisations						
Total de l'ACTIF		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Structure du passif (+/-)

Intitulé	Départ	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
Capitaux propres		62,13%	70,05%	77,47%	76,46%	76,41%
I. Capital		14,96%	7,34%	4,57%	3,63%	3,09%
II/III. Prime d'émission/ Plus-value de rééval.						
IV. Réserves		28,33%	42,57%	53,77%	59,57%	62,14%
V. Résultat reporté (+ ou -)		18,84%	20,13%	19,13%	13,26%	11,19%
VI. Subsidés en capital						
Provisions pour risques et charges						
Dettes		37,87%	29,95%	22,53%	23,54%	23,59%
VIII. Dettes à plus d'un an		13,89%	4,64%	1,48%	0,00%	
IX. Dettes à un an au plus		23,98%	25,32%	21,05%	23,54%	23,59%
X. Compte de régularisations						
Total du PASSIF		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Evolution des postes principaux de l'actif (+/-)

Intitulé	Départ	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
Actifs immobilisés		100,00%	228,85%	272,40%	812,67%	1171,19%
I. Frais d'établissement		100,00%	75,00%	50,00%	25,00%	
II. Immobilisations incorporelles						
III. Immobilisations corporelles		100,00%	275,00%	339,13%	1048,98%	1522,55%
IV. Immobilisations financières						
Actifs circulants		100,00%	203,49%	327,75%	406,63%	475,75%
V. Créances à plus d'un an						
VI. Stocks et commandes en cours						
VII. Créances à un an au plus		100,00%				1562,50%
VIII/IX. Disponible et placements de trésorerie		100,00%	203,50%	327,76%	406,64%	475,73%
X. Compte de régularisations						

Evolution des postes principaux du passif (+/-)

Intitulé	Départ	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
----------	--------	----------	----------	----------	----------	----------

Capitaux propres

I. Capital

II/III. Prime d'émission/ Plus-value de rééval.

IV. Réserves

V. Résultat reporté (+ ou -)

VI. Subsidés en capital

Provisions pour risques et charges

Dettes

VIII. Dettes à plus d'un an

IX. Dettes à un an au plus

X. Compte de régularisations

Ratios bilantaires (+/-)

Intitulé	Départ	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
1. Ratios de financement :						
Capitaux propres / actifs immobilisés		4792,29%	4811,93%	7173,97%	2988,85%	2439,41%
Capitaux permanents / actifs immobilisés		5863,52%	5130,47%	7310,58%	2988,86%	2439,41%
Fonds de roulement / actifs circulants		75,71%	74,31%	78,72%	75,84%	75,65%
2. Ratios d'endettement :						
Capitaux propres / dettes		164,08%	233,85%	343,93%	324,74%	323,94%
Cash flow / dettes		235,87%	261,21%	303,20%	159,05%	144,64%
3. Ratio de solvabilité :						
Actif / dettes		264,08%	333,85%	443,93%	424,74%	423,94%
4. Ratio de trésorerie :						
Placements de trés. et disponible / dettes <1an		411,63%	389,25%	469,91%	413,88%	410,63%
5. Ratio de liquidité :						
Actifs circulants / dettes à court terme		411,64%	389,25%	469,91%	413,88%	410,66%
6. Ratio de rotation de l'actif :						
Chiffre d'affaires / actif		279,15%	273,56%	230,63%	230,07%	246,74%

Analyse graphique des bilans (+/-)

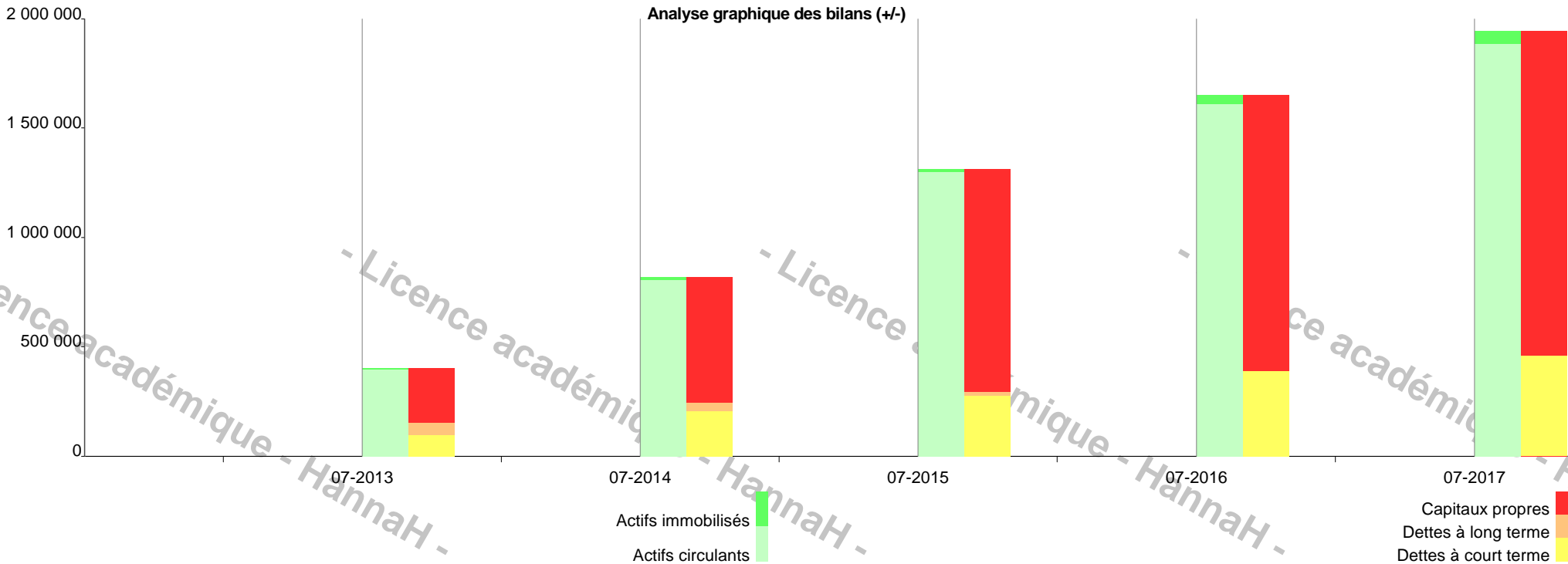


Tableau de financement (+/-)

Intitulé	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
----------	----------	----------	----------	----------	----------

EMPLOIS

Investissements et placements	14 642	27 194	24 827	59 840	59 360
Nouveaux investissements	7 419	10 121	7 029	41 284	40 014
Nouveaux placements					
Remboursements d'emprunts	7 223	17 073	17 798	18 556	19 346
Amort. subsides et impôts différés					

Emplois d'exploitation	395 874	409 709	491 911	312 250	273 621
Variation stock					
Variation clients					
Variation autres créances	8	-8			125
Variation liquidités	395 866	409 717	491 911	312 250	273 496

Résultat de l'activité	45 800	99 748	152 039	165 910	217 500
Distribution des bénéfices	45 800	99 748	152 039	165 910	217 500
Perte de l'exercice					

Total EMPLOIS	456 316	536 651	668 777	538 000	550 481
----------------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

RESSOURCES

Capitaux	140 000
Variation du capital	60 000
Nouveaux emprunts	80 000
Nouvelles primes en capital	
Recouvrements	

Tableau de financement (+/-)

Intitulé	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
Ressources d'exploitation	79 098	110 061	68 401	112 034	89 021
Variation fournisseurs					
Variation personnel,sociales et autres	79 098	110 061	68 401	112 034	89 021
Variation crédits trésorerie					
Résultat de l'activité	237 218	426 590	600 376	425 966	461 460
Bénéfice de l'exercice	234 999	423 169	595 612	412 776	440 089
Amortissements	2 219	3 421	4 764	13 190	21 371
Total RESSOURCES	456 316	536 651	668 777	538 000	550 481
Variation du fonds de roulement	316 776	299 648	423 510	200 216	184 600
Variation du besoin en fonds de roulement	-79 090	-110 069	-68 401	-112 034	-88 896
Variation de trésorerie	395 866	409 717	491 911	312 250	273 496

Tableau des amortissements

Code	Intitulé	Détail	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
--- IMMOBILISES ---							
240000	Vika AMON table (packagers) (49)	Amortiss. Valeur résid.				10 39	10 29
240000	Vika AMON table (soudage) (49)	Amortiss. Valeur résid.		49			
240000	Micro-ondes PROLINE KM20W (49)	Amortiss. Valeur résid.	49				
232000	Matériel soudage Genuine Hako (72)	Amortiss. Valeur résid.			72		
232000	Matériel soudage Genuine Hako (72)	Amortiss. Valeur résid.		72			
232000	Matériel soudage Genuine Hako (72)	Amortiss. Valeur résid.	72				
232000	Matériel soudage (100)	Amortiss. Valeur résid.					100
232000	Matériel soudage (100)	Amortiss. Valeur résid.					100
232000	Matériel soudage (100)	Amortiss. Valeur résid.					100
232000	Matériel soudage (100)	Amortiss. Valeur résid.					100
232000	Matériel soudage (100)	Amortiss. Valeur résid.					100
232000	Matériel soudage (100)	Amortiss. Valeur résid.					100
232000	Matériel soudage (100)	Amortiss. Valeur résid.					100
232000	Matériel soudage (100)	Amortiss. Valeur résid.				100	
232000	Matériel soudage (100)	Amortiss. Valeur résid.				100	
232000	Matériel soudage (100)	Amortiss. Valeur résid.				100	
232000	Matériel de soudage (100)	Amortiss. Valeur résid.			20 80	20 60	20 40
240000	Bureau VIKA AMON table d'angle (160)	Amortiss. Valeur résid.	160				

Tableau des amortissements

Code	Intitulé	Détail	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
240000	Bureau VIKA AMON table d'angle (160)	Amortiss. Valeur résid.	160				
240000	Frigo PROLINE FP90 WA GL (169)	Amortiss. Valeur résid.	169				
240000	Chaise de bureau FINGAL (180)	Amortiss. Valeur résid.	180				
230000	Transporteur lourd à rouleaux (289)	Amortiss. Valeur résid.				58 231	58 173
230000	Transporteur lourd à rouleaux (289)	Amortiss. Valeur résid.				58 231	58 173
240000	Vika AMON table (soudage) (289)	Amortiss. Valeur résid.	289				
240000	Table-établi TPH (soudage) (619)	Amortiss. Valeur résid.					124 495
240000	Table-établi TPH (soudage) (619)	Amortiss. Valeur résid.					124 495
240000	Table-établi TPH (soudage) (619)	Amortiss. Valeur résid.					124 495
240000	Table-établi TPH (soudage) (619)	Amortiss. Valeur résid.					124 495
240000	Table-établi TPH (soudage) (619)	Amortiss. Valeur résid.					124 495
240000	Table-établi TPH (soudage) (619)	Amortiss. Valeur résid.					124 495
240000	Table-établi TPH (soudage) (619)	Amortiss. Valeur résid.				124 495	124 371
240000	Table-établi TPH (soudage) (619)	Amortiss. Valeur résid.				124 495	124 371
240000	Table-établi TPH (soudage) (619)	Amortiss. Valeur résid.				124 495	124 371
240000	Table-établi TPH (soudage) (619)	Amortiss. Valeur résid.			124 495	124 371	123 248
240000	Table-établi TPH (soudage) (619)	Amortiss. Valeur résid.			124 495	124 371	123 248

Tableau des amortissements

Code	Intitulé	Détail	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
240000	Table-établi TPH (soudage) (619)	Amortiss. Valeur résid.			124 495	124 371	123 248
240000	Table-établi TPH (soudage) (619)	Amortiss. Valeur résid.			124 495	124 371	123 248
200001	Frais de constitution (1 500)	Amortiss. Valeur résid.	300 1 200	300 900	300 600	300 300	300
240000	Ordinateur + Ecran (2 500)	Amortiss. Valeur résid.				500 2 000	500 1 500
240000	Ordinateur + Ecran (2 500)	Amortiss. Valeur résid.		500 2 000	500 1 500	500 1 000	500 500
240000	Ordinateur + Ecran (2 500)	Amortiss. Valeur résid.		500 2 000	500 1 500	500 1 000	500 500
240000	Ordinateur + Ecran (2 500)	Amortiss. Valeur résid.		500 2 000	500 1 500	500 1 000	500 500
240000	Ordinateur + Ecran (2 500)	Amortiss. Valeur résid.		500 2 000	500 1 500	500 1 000	500 500
240000	Véhicule utilitaire (5 000)	Amortiss. Valeur résid.				1 000 4 000	1 000 3 000
240000	Véhicule utilitaire (5 000)	Amortiss. Valeur résid.				1 000 4 000	1 000 3 000
241000	Véhicule utilitaire (5 000)	Amortiss. Valeur résid.			1 000 4 000	1 000 3 000	1 000 2 000
241000	Véhicule utilitaire (5 000)	Amortiss. Valeur résid.	1 000 4 000	1 000 3 000	1 000 2 000	1 000 1 000	1 000
240000	Clark (9 700)	Amortiss. Valeur résid.					1 940 7 760
241000	Véhicule utilitaire (jumpy) (13 000)	Amortiss. Valeur résid.					2 600 10 400
241000	Véhicule utilitaire (jumpy) (13 000)	Amortiss. Valeur résid.					2 600 10 400
241000	Véhicule utilitaire (jumpy) (13 000)	Amortiss. Valeur résid.				2 600 10 400	2 600 7 800
241000	Véhicule utilitaire (jumpy) (13 000)	Amortiss. Valeur résid.				2 600 10 400	2 600 7 800

Tableau des amortissements							
Code	Intitulé	Détail	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
241000	Véhicule utilitaire (jumpy) (13 000)	Amortiss.				2 600	2 600
		Valeur résid.				10 400	7 800
	--- Dotations totales ---		2 219	3 421	4 764	13 190	21 371

Tableau des remboursements							
Code	Intitulé	Détail	>06-2013	>06-2014	>06-2015	>06-2016	>06-2017
170000	Emprunts subordonnés so	Capital		-9 482	-9 819	-10 169	-10 530
Montant	40 000	Intérêts	-1 404	-1 249	-912	-562	-201
Date	07-2012	Restant dû	40 000	30 518	20 699	10 530	
173000	Etablissements de crédit à >1an	Capital	-7 223	-7 591	-7 979	-8 387	-8 816
Montant	40 000	Intérêts	-1 836	-1 467	-1 079	-671	-242
Date	07-2012	Restant dû	32 777	25 186	17 207	8 820	4
TOTAL		Capital	-7 223	-17 073	-17 798	-18 556	-19 346
		Intérêts	-3 240	-2 716	-1 991	-1 233	-443
		Restant dû	72 777	55 704	37 906	19 350	4

Prévisions - Conclusions

licence académique - HannaH -

- Licence académique - HannaH -

- Licence académique - HannaH -

- Licence académique - HannaH -



Informations générales

NOM : Destercq

NATIONALITÉ : Belge

PRÉNOM : Lionel

DATE DE NAISSANCE : 10/03/1989

ADRESSE : Cité de la grande Honnelle, 14 –
7387, Angre

LIEU DE NAISSANCE : Saint-Ghislain

E-MAIL : lnl.dq@hotmail.com

Formations

- **2010 – aujourd’hui :** Master en sciences informatiques. [Université de Mons](#)
- **2007 – 2010 :** Bachelier en sciences informatiques. [Université de Mons](#)
- **2001 – 2007 :** Enseignement secondaire général, Math-sciences. [ARM 1](#)

Expérience professionnelle

- Étés 2007 → 2010 : Magasinier. [Delhaize à Frameries](#)
- 2011 : Stage en entreprise, conception d’un site web sur Windows Azure. [Neomytic](#)

Compétences techniques

- Programmation : Maîtrise du langage Java, connaissances des langages C#, C et Python.
- Base de données : SQL, MySQL
- Framework : Connaissance de Microsoft .NET (ASP.NET, C#, Silverlight pour Windows Phone)
- Web : HTML, CSS
- Bureautique : Maîtrise de LaTeX. Utilisation courante de Microsoft Word. Notions de Microsoft Excel et Powerpoint.

Langues

- Français : langue maternelle
- Anglais : bon niveau écrit et oral
- Néerlandais : notions

Divers

- Activités : Football, squash, cinéma, musique, jeux vidéo.
- Membre de l’association générale des étudiants de la faculté des sciences (UMons) en tant que trésorier.



Mr Xavier DUBUC

66 Rue Roosevelt

6238 Lutter

GSM : 0474/44.12.88

Email : contact@xavierdubuc.com

Permis B

Né le 19/12/1989 (22 ans), Fiancé.

Nationalité : Belge

Mobilité : Belgique/Nord-est France (avec préférence pour région de Charleroi et de Mons)

Objectif

Obtenir un premier emploi dans le vaste domaine qu'est l'informatique.

Formation

2010-2012 : **Master en sciences informatiques**, en cours à l'UMONS.

Mémoire en intelligence artificielle : *"Implémentation d'un lecteur de musique intelligent"*

2010 : **Bachelier en sciences informatiques**, obtenu avec distinction à l'UMONS.

Projet d'année en théorie des graphes : *"Algorithme de recherche dans des espaces variables appliqué à la coloration de graphe"*

2007 : **Diplôme d'études secondaires**, option mathématiques (8h/semaine) et sciences fortes (7h/semaine) à l'Athénée royal de Pont-à-Celles.

Expériences professionnelles

Septembre à Décembre 2011 : stagiaire chez **TagExpert**, développement d'une application web de gestion d'affiches électorales pour la FGTB en utilisant le framework **Symfony2**.

2010 à ce jour : élève-assistant pour les cours de "Programmation et algorithmique 1" et

"Programmation et algorithmique 2" à l'UMONS.

(Aider les étudiants à utiliser les langages **python** et **JAVA** lors des travaux pratiques)

2007-2010 : job étudiant d'agent trieur au sein du centre de tri postal de Fleurus.

Connaissances informatiques

- **Programmation** : maîtrise JAVA et Python, connaissance du C et du Scheme.
- **Bases de données** : connaissance du MySQL et SQLite.
- **Technologie Web** : maîtrise (x)HTML, CSS, XML, YAML, XSLT, XQuery, XPath, XSL-O et javascript (jQuery), bonne connaissance du framework Symfony2, PHP et Twig.
- **Systèmes d'exploitations** : maîtrise des OS type Linux ainsi que Windows, connaissance du CShell et de bash.
- **Notions théoriques** : bonne connaissance de l'algorithmique (particulièrement les algorithmes d'approximation), de l'intelligence artificielle et des réseaux. Connaissance de l'analyse numérique, du fonctionnement d'un système d'exploitation, de l'architecture d'un ordinateur et de l'informatique parallèle.

Connaissances linguistiques

- **Français** : langue maternelle,
- **Anglais** : courant et spécialisé informatique,
- **Néerlandais** : niveau secondaire.

Compétences et caractéristiques

- ↪ Apprentissage d'un nouveau langage de programmation facilité par la connaissance de chaque paradigme de programmation ainsi qu'un langage pour chacun.
- ↪ Passion pour l'informatique assurant un travail journalier et une bonne volonté à la tâche.
- ↪ Social et ouvert, capable de s'intégrer à une équipe et d'y faire régner une bonne ambiance, nécessaire à un bon environnement de travail.

En dehors du milieu professionnel

Sports et loisirs : tennis, football en salle et marche.

Activités :

- anciennement vice-président de l'organisation de sessions de tennis hebdomadaire à l'UMONS.
- place de "DRH" /administrateur d'un jeu en ligne.

Pierre JARADIN

52, rue d'erbisoeul,
7050 Jurbise
Tél. : +32 475 51 84 70
Email : Pierre.Jaradin@student.umons.ac.be

Né le 22 mai 1988 (24 ans)
Nationalité Belge
Célibataire
Permis B, véhicule



Formations

- 2010 – 2012** [UMONS](#), Mons, Belgique.
Master Sciences Informatiques.
Diplôme 2ème cycle : Master.
- 2007 – 2010** [UMONS](#), Mons, Belgique.
Master Sciences Informatiques.
Diplôme 1er cycle : Bachelier.
- 2000 – 2006** [ITCF RENÉE JOFFROY](#), Ath, Belgique.
Humanités supérieures, option Sciences-Math (A2).
- Juillet 2004** [CROIX ROUGE](#), Mons, Belgique.
Brevet Européen de Premiers Secours (BEPS).

Expériences professionnelles

- 2011** [SPF FINANCES](#), Bruxelles, Belgique.
Stage d'étudiant au service ICT - Réseaux de M^r Luc Lornoy.
Mise en place d'un système de supervision.
- 2004 – 2009** [PARC PARADISIO](#), Brugelette, Belgique.
Job d'étudiant au sein du parc Paradisio, service billetterie.
- Mai 2006** [UMH](#), Mons, Belgique.
Stage en entreprise à l'ex-UMH, département réseau informatique.

Compétences en informatique et langues

- Français :** Langue maternelle.
- Anglais :** Bon niveau, lecture et écriture.
- Néerlandais :** Notions de base.
- Langages :** JAVA, C/C++, PHP, MySQL, Shell Script.
- Systèmes :** GNU/Linux (administration et utilisation quotidienne : Debian, CentOS).
MS Windows XP/2003/NT.
- Réseaux :** TCP/IPv6, VPN, Firewall, IEEE802.15.4.
- Supervision :** Nagios(+fork), Zabbix, SNMP, PNP, RRDtool.
- Electronique :** Arduino, AVR Atmel, transceiver Microchip.
- Master 1 :** Projet d'année, support d'IPv6 sans fil sur la plateforme Arduino.
- Master 2 :** Mémoire, géolocalisation indoor basée sur IEEE802.15.4.

Loisirs et activités

- Sports :** Pratique les arts-martiaux depuis l'âge de 8 ans.
- Associations :** Vice-président de l'association générale des étudiants de sciences à l'UMons.
- Informatique :** Réseaux et sécurité informatique.

LAUS Grégory
115A rue du Cherbois
6001 MARCINELLE

Tel : 071/43.93.31

Gsm : 0494/63.20.41

E-mail : gregory.laus@alumni.umons.ac.be



Né le 10/11/1988 à Charleroi

Formation

2006 à nos jours	Master en sciences informatiques UNIVERSITE Mons Hainaut, Mons.
2003-2006	Cycle secondaire supérieur Athénée Royal Jules Destrée, Marcinelle
2000-2003	Cycle secondaire inférieur Athénée Royal Jules Destrée, Marcinelle
1994-2000	Cycle primaire Ecole Communale de la Petite Chenevière, Marcinelle

Activités professionnelles

2005-2008	Job étudiant en cuisine (Hôpital Notre-Dame, Charleroi)
Juillet 2009- Août 2009	Job étudiant (Belgium flight school, Gosselies)
Mars 2010- Juin 2010	Job étudiant (Brico, Marcinelle)
Juillet 2010	Job étudiant (Dépôt Lidl, Courcelles)
Juillet 2010 - Août 2010	Job étudiant (Belgium flight school, Gosselies)
Septembre 2010 – Juin 2011	Projet de 1ère Master en sciences informatiques : développement d'un logiciel de poker supportant une intelligence artificielle (Java, C).
Février 2011 – à nos jours	Job étudiant (Coach Educadomo, cours particuliers de math)
Juillet 2011 - Août 2011	Job étudiant (Belgium flight school, Gosselies)
Septembre - Décembre 2011	Stage en entreprise de 10 semaines : web spider et algorithme à composante financière dans le domaine de l'immobilier (Java) (Celsius Technologies).
Décembre 2011	Job étudiant : mise en place d'un système de reporting et d'un ETL sur des bases de données peu structurées (Talend, JasperSoft).(Celsius Technologies)
Septembre 2011- Juin 2012	Mémoire de 2ème Master en sciences informatiques : mise en place d'une solution de gestion de contenu en entreprise (ECM, Alfresco, Activiti) (Celsius Technologies)

Langues

Français : langue maternelle.

Anglais : moyen.

Néerlandais : notions.

Compétences en informatique

Système : Linux, Windows

Langage : C, C++, Java, Ocaml, Scheme, PHP, HTML, MySQL, Oracle, Alfresco, Actititi, ...

Bureautique : tableur, traitement de texte

Loisirs

Sports : football, jogging, tennis, vélo,...

Passions : informatique, nature,...

Autres : permis B