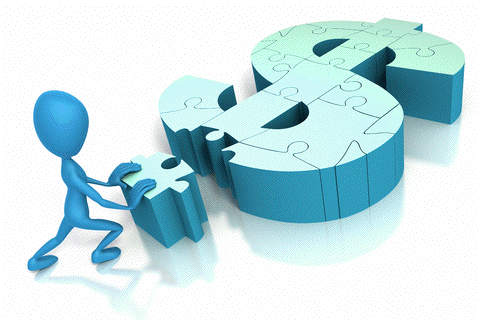
**PLAN FINANCIER**



Budget d’établissement

Fournitures

* Fournitures administratives
* Matériels
* Fournitures consommables

Location et travaux

* Redevances du crédit-bail
* Loyer et charges locatives
* Locations diverses
* Aménagements, travaux, installation

**Technologie et Expertise**

* Elaboration et Conception – Plateforme
* Expertise
* Consultants
* Gestion – plateforme

Administratif et abonnements

* Etudes et recherches
* Publicité
* Poste et télécom, Hébergement de site
* Services bancaires

Fournitures

|  |  |
| --- | --- |
| **Fournitures** | **Cout** |
| Mobilier |  |
| Equipements (Electroménager Et Informatique) |  |
| Fournitures De Bureau |  |
| Fournitures Consommables |  |
| Matières Premières |  |
| Produits D’entretien Et De Protection |  |
| Textiles Et Décoration |  |
| **TOTAL** |  |

* **Mobilier -** (Tables, Chaises, Canapés, Bureaux, Armoires, Stands, Cloisons)
* **Equipements (Electroménager Et Informatique) –** (Réfrigérateurs, Machines Expresso, Ordinateurs, Routeurs, Equipements électriques, Logiciels)
* **Fournitures De Bureau –** (Papeterie, Fournitures diverses)
* **Fournitures Consommables –** (Gobelets, Serviettes, Autres)
* **Matières Premières –** (Produits alimentaires : Lait, Café, Chocolat, etc)
* **Produits D’entretien Et De Protection –** (Matériels et Produits de nettoyage de surface, Sécurité)
* **Textiles Et Décoration –** (T-shirts, Parasols, etc)

Location et travaux

|  |  |
| --- | --- |
| **Location et travaux** | **Cout** |
| Caution (6 mois) |  |
| Loyer (6 mois) |  |
| Charges locatives |  |
| Aménagements et travaux |  |
| * Sol et Murs (carreaux, crépissage, cloisons) |  |
| * Peinture |  |
| * Portes & Serrurerie |  |
| * Electricité |  |
| * Plomberie (si besoin) |  |
| * Installation informatique |  |
| **TOTAL** |  |

Technologie et Expertise

|  |  |
| --- | --- |
| **Technologie et Expertise** | **Cout** |
| Elaboration et Conception – Plateforme |  |
| Expertise |  |
| Consultants |  |
| Gestion – plateforme |  |
| **TOTAL** |  |

Administratifs et abonnements

|  |  |
| --- | --- |
| **Administratifs et abonnements** | **Cout** |
| Etudes et recherches |  |
| Publicité |  |
| Poste et Télécoms |  |
| Electricité |  |
| Hébergement de site |  |
| Services bancaires |  |
| Consultant / Comptable |  |
| Consultant / Juriste |  |
| **TOTAL** |  |

Synthèse

|  |  |
| --- | --- |
| **Location et travaux :** | |
| 6 premiers mois de loyer | 0 |
| Caution pour location - 6 mois de location | 0 |
| Charges locatives | 0 |
| Aménagements et travaux | 0 |
| **Administratifs et abonnements :** | |
| Etudes et recherches | 0 |
| Publicité | 0 |
| Poste et télécom | 0 |
| Electricité | 0 |
| Hébergement de site | 0 |
| Services bancaires | 0 |
| Consultant / Comptable | 0 |
| Consultant / Juriste | 0 |
| **Fournitures :** | |
| Mobilier | 0 |
| Equipements (Electroménager Et Informatique) | 0 |
| Fournitures De Bureau | 0 |
| Fournitures Consommables | 0 |
| Produits D’entretien Et De Protection | 0 |
| Matières Premières | 0 |
| Textiles Et Décoration | 0 |
| **Technologie et Expertise** | |
| Elaboration et Conception – Plateforme |  |
| Expertise |  |
| Consultants |  |
| Gestion – plateforme |  |
|  | |
| **COUT TOTAL :** | 0 |

C.A. prévisionnel

Calcul du chiffre d'affaires et des ventes nécessaires

Ce document donne une estimation de vente du nombre de produits/services.

**Estimation de ventes – sur les premiers 12 mois** :

• Lundi-Samedi :

* 60 places assises x 10 heures/jour
* 70% utilisation des places assises.

• Achat moyen par client :

* 1 heure de connexion/jour
* 1 boisson ou café/jour
* 1 accès pour soumission de projet/mois

• Relation entre les ventes :

* Accès Hotspot - 35%
* Boissons - 30%
* Accès/Soumission de projet - 20%
* Commission sur projets financés - 15%

• Ouvert :

* 50 semaines par an

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ventes de produits** | **Produits/Hre** | **Prix/Unité** | **Hres/Jour** | **Produits/Jr.** | **Total/Jour** | **Total/Mois** |
| **Vente 1** – Boissons/Café |  |  |  |  | 0 | 0 |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Ventes de services** | **Service/Hre** | **Service/Unité** | **Hres/Jour** | **Services/Jr.** | **Total/Jour** | **Total/Mois** |
| **Vente 2** – Accès Hotspot |  |  |  |  | 0 | 0 |
| **Vente 3** – Accès/Soumission de projet |  |  |  |  | 0 | 0 |
| **Vente 4** – Commission sur projets financés |  |  |  |  | 0 | 0 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TOTAL** | **0** | **0** |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Chiffre d'affaires** | **1 mois** | **2 mois** | **3 mois** | **4 mois** | **5 mois** | **6 mois** | **7 mois** | **8 mois** | **9 mois** | **10 mois** | **11 mois** | **12 mois** | **12 mois au total** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Vente 1**  – Boissons/Café | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Vente 2**  – Accès Hotspot | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Vente 3**  – Accès/Soumission de projet | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Vente 4**  – Commission sur projets financés | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **TOTAL** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |

Budget de fonctionnement

Le budget de fonctionnement inclut tous les frais nécessaires après l’installation de la structure, notamment les factures, les frais pour la gestion de l’entreprise et du personnel, etc ; ce sont des fonds de roulement qui se distinguent en : charges variables et charges fixes.

Charges variables

Les charges variables comprennent :

* Les achats de marchandises
* Les matières premières et d’emballages
* Les frais télécoms
* Les frais d’eaux et d’électricité.
* Les frais d’entretien et de maintenances
* Les frais de déplacements TTC

Charges fixes

Les charges fixes incluent :

* Le loyer
* L’assurance
* Les salaires
* Les charges sociales.

Synthèse des Nécessaires en fonds de roulement

Charges fixes et charges variables évaluées mensuellement :

|  |  |
| --- | --- |
| **Charges variables** | |
| Matériel |  |
| Matières premières et d’emballages |  |
| Électricité, eau |  |
| Postes et charges |  |
| Réseau et Télécoms |  |
| Coûts de transport |  |
| Commercialisation/ Publicité |  |
| Aide technique (Expertise, Consultants) |  |
| Banque et Finances (Comptable, Consultants) |  |
| Charges d’Entretien et de Réparation - locaux (\*12 mois) |  |
| Communication et Téléphones (Corporate \* 12 mois) |  |
| Rénovations et maintenances (Equipements informatique, Réseaux et Electricité) |  |
| Autres consultations |  |
| **Charges fixes** | |
| Abonnements |  |
| Assurances (maladie, responsabilité civile, contenu, voiture) |  |
| Acquisitions d’équipements mineurs (pas d’ordinateur/logiciel) |  |
| Avocat/Juriste |  |
| Salaires |  |
| Loyer |  |
| Connexion 'internet |  |
| Gestion de site web/Hébergement |  |
| Marketing/publicité |  |
| Dépenses de réunions (mensuelles) |  |
| Dépenses courantes |  |
| **Total :** |  |

Calculs des chiffres / Budget opérationnel

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Pro tem / 201- a / 201- | **1er mois** | **2e mois** | **3e mois** | **4e mois** | **5e mois** | **6e mois** | **7e mois** | **8e mois** | **9e mois** | **10e mois** | **11e mois** | **12e mois** | **12 mois total** |
| **Chiffre d'affaires** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Vente 1**  – Boissons/Café | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Vente 2**  – Accès Hotspot | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Vente 3**  – Accès/Soumission de projet | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Vente 4**  – Commission sur projets financés | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
| **TOTAL** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Charges variables** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Matériel | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Matières premières et d’emballages | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Électricité, eau | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Postes et charges | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Réseau et Télécoms | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Coûts de transport | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Commercialisation/ Publicité | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Aide technique (Expertise, Consultants) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Banque et Finances (Comptable, Consultants) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Charges d’Entretien et de Réparation - locaux (\*12 mois) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Communication et Téléphones (Corporate \* 12 mois) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Rénovations et maintenances (Equipements informatique, Réseaux et Electricité) |  | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Autres consultations | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **TOTAL CHARGES VARIABLES** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Charges fixes** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Abonnements | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Assurances (maladie, responsabilité civile, contenu, voiture) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acquisitions d’équipements mineurs (pas d’ordinateur/logiciel) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Avocat/Juriste | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Salaires | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Loyer | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Connexion 'internet | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gestion de site web/Hébergement | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Marketing/publicité | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dépenses de réunions (mensuelles) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dépenses courantes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **TOTAL CHARGES FIXES** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL DES CHARGES** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** | **0** |

Annexes

Quelques définitions

**CHIFFRES D’AFFAIRES**

Le chiffre d’affaires est une notion assez simple : il s’agit de la **somme hors taxe des ventes réalisées** par une entreprise. Aussi, le chiffre d’affaires représente le volume d’affaires réalisé par une entreprise sur une période donnée. Généralement, cette période correspond à un exercice comptable, mais pas nécessairement. En effet, il est tout à fait envisageable de décomposer ce chiffre d’affaires, non seulement sur différentes périodes (1 mois, 3 mois, 6 mois par exemple) mais aussi par commercial.

**SEUIL DE RENTABILITE**

Le seuil de rentabilité est défini comme un **chiffre d’affaires minimum à atteindre pour qu’un produit devienne rentable**. Le chiffre d’affaires permet de couvrir les charges fixes, ce qui amène à un résultat de zéro et pour lequel les coûts fixes sont égaux à la marge sur coût variable. La fixation du prix de vente doit alors être stratégique pour un atteindre un seuil de rentabilité satisfaisant.

**RESULTAT COMPTABLE**

Le résultat comptable quant à lui est un indicateur beaucoup plus fiable de la santé financière d’une entreprise puisqu’il prend en compte les charges de l’entreprise. En clair, le résultat comptable correspond aux **ressources restantes à l’entreprise une fois les charges déduites du chiffre d’affaires**. Par ailleurs, le résultat comptable prend en compte les amortissements dans son calcul.

Le résultat comptable correspond à la différence entre les charges et les produits d’une entreprise sur un exercice comptable : c’est le **bénéfice avant impôts**. « Les espaces de coworking travaillent sur des principes commerciaux différents des autres sociétés. La plupart d'entre eux ne cachent pas leurs prix, pas plus qu'ils n’enferment les gens dans de longs contrats. Le climat de collaboration si prisé dans les espaces de coworking est basé sur la confiance entre les membres, et non sur la réalisation de profits. » Deskmag

**L’ETABLISSEMENT DU COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL**

Le compte de résultat prévisionnel permet de juger si l’activité prévisionnelle de l’entreprise sera en mesure de dégager des recettes suffisantes pour couvrir la totalité des charges (moyens humains, matériels et financiers). Pour l’établir, on doit commencer par calculer le chiffre d’affaires mensuel (déterminé par le plan commercial), puis on établit des projections de toutes les charges d’exploitation pour chaque mois de la première année. La différence entre les dépenses et les recettes permet de vérifier si l’activité dégage un bénéfice suffisant.

**L’ETABLISSEMENT DU PLAN DE TRESORERIE**

Le plan de trésorerie est un document qui s’établit sur 12 à 18 mois et qui est susceptible de mettre en évidence, mois par mois, l’équilibre ou le déséquilibre entre encaissements et décaissements ; Si ce document prévisionnel devait faire ressortir une impasse de trésorerie à un certain moment, il faudrait alors trouver une solution avant le démarrage de l’entreprise.

**L’ETABLISSEMENT DU BILAN PREVISIONNEL**

L’entrepreneur doit aussi préparer un bilan prévisionnel relatif à la première année d’exercice qui contient trois éléments :

- **Actif** : il inclut toutes les valeurs possédées par l’entreprise. On distingue l’actif circulant de l’actif immobilisé. L’actif circulant comprend le patrimoine disponible et tout ce qui peut être réalisé ou consommé par le fonctionnement de l’entreprise sur une période égale ou inférieure à un an. L’actif immobilisé est constitué de biens matériels utilisables sur une longue période de temps.

- **Passif** : il représente tout ce que l’on doit aux créanciers. Certains de ces montants peuvent être payables à moins d’un an (passif à court terme) alors que d’autres sont des dettes à long terme.

- **Fonds propres** : Ce montant est égal à l’excédent du total de l’actif par rapport au total du passif.

**CHARGES VARIABLES**

Les coûts variables sont les coûts des facteurs variables, c'est-à-dire des facteurs de production dont les quantités varient avec le niveau d'activité de l'entreprise ou les quantités produites. Ce type de charges, appelées également "charges opérationnelles" ou "charges d'activité", varient selon le volume des ventes ou le niveau de production de l'entreprise. Parmi les charges variables, on cite : Les coûts des matières premières. Les coûts de la main d'œuvre (salaires et cotisations sociales).

**CHARGES FIXES**

En finance d'entreprise et en gestion, les coûts fixes sont les coûts indépendants du niveau d'activité ou des quantités produites dont l'entreprise doit s'acquitter pour son bon fonctionnement (loyer, coûts administratifs, électricité hors production, etc.).

**CHIFFRE D'AFFAIRES NET**

Par définition, le chiffre d’affaires (désigné sous le sigle « CA ») représente le montant des affaires réalisées par une entreprise avec les tiers, dans le cadre de l’exercice d’une activité normale et courante. Il est constitué des ventes de marchandises et de la production vendue et biens et de services. Il peut être exprimé hors taxes (« HT ») ou toutes taxes comprises (« TTC ») s’il inclut notamment la TVA. Il est possible de déterminer un montant brut ou ***un montant net*** *(en déduisant les rabais, remises et ristournes accordés).* Le chiffre d’affaires ne tient pas compte des produits financiers, des produits exceptionnels et de certains autres produits de gestion courante.

**PROFIT BRUT**

En comptabilité, le bénéfice est le résultat final d'un exercice venant augmenter la richesse de l'entreprise. À ce titre, il se place au passif du bilan. On distingue : 1° le bénéfice brut : chiffre d'affaires moins les valeurs d'achat des produits vendus.

De façon générale le bénéfice est un gain réalisé lors d'une opération ou d'une entreprise. En comptabilité, le bénéfice est le résultat final d'un exercice venant augmenter la richesse de l'entreprise. À ce titre, il se place au passif du bilan. On distingue :

* Le bénéfice brut : chiffre d'affaires moins les valeurs d'achat des produits vendus. En d'autres termes, c'est le prix de vente moins le coût de revient ;
* Le bénéfice net : il est égal au bénéfice brut moins certaines charges supportées par l'entreprise, moins l'amortissement de l'actif social et les provisions pour dépréciations. Il se calcule avant ou après prélèvement de l'impôt.

**RESULTAT NET**

Le résultat net (aussi appelé résultat net comptable) est le dernier indicateur financier du compte de résultat et des soldes intermédiaires de gestion (SIG). Il figure également dans les capitaux propres du bilan comptable, au passif. Concrètement, il mesure la richesse créée au cours d’une période (généralement l’exercice comptable). Il prend en compte toutes les activités de l’entreprise : activités opérationnelles, activités financières (politique de financement c’est-à-dire endettement et placements) et activités exceptionnelles (ventes de matériel de production, perception de subventions d’investissement…).

S’il est supérieur à zéro, on parle de bénéfice net. Dans le cas contraire, c’est une perte nette ou un déficit.

Le résultat net a vocation à rémunérer les associés et actionnaires sous forme de dividendes et/ou à être placé en report à nouveau, en réserves ou incorporé au capital.