



v

L'ÉPICERIE DU JARDIN

Référence du dossier :

Prévisionnel du 01/01/2017 au 31/12/2019

Date : 15/10/2017

Auteur : CHARLES EDOUARD DELON/POSSIN GERARD

Sommaire

PRESENTATION DE L'EPICERIE DU JARDIN	3
1. Présentation	4
2. Analyse du marché	4-5
3. Produits et services proposés	6
4. Concurrence	6
5. Commercialisation	7
6. Analyse comparative	8
7. Stratégie de développement	9
8. Moyens nécessaires au projet	10
9. Présentation du Fondateur et son équipe	10
10. Aspects juridiques	11
DOSSIER FINANCIER	12
Bilan actif détaillé	13
Bilan passif détaillé	14
Soldes intermédiaires de gestion	15-16-17
Compte de résultat	18
Plan de financement	19
Trésorerie mensuelle détaillée 2017	20-21
Trésorerie mensuelle détaillée 2018	22-23
Trésorerie mensuelle détaillée 2019	24-25

PRESENTATION

1. PRÉSENTATION

Il s'agit de commercialiser et de distribuer une offre qualitative de plantes, de fleurs et d'accessoires du jardin sur internet

Les caractéristiques et différenciant du projet sont :

- Une large collection de plantes et de fleurs disponibles toute l'année (arbres, arbustes, rosiers, vivaces, bulbes, fleurs en pot, plantes annuelles).
- Des collections saisonnières, disponibles au rythme des floraisons (chrysanthèmes, sapins de noël, bulbes automnaux, bulbes estivaux, plantes vertes, poterie, outils de jardin, gazon synthétique et aromates pour la cuisine).
- Des ventes flash à des prix exceptionnels, les « Ventes privées » en fleurs et en plantes.

Les atouts du projet :

- Des plantes, des fleurs et accessoires haut de gamme en provenance des meilleurs producteurs européens et fournisseurs spécialisés.
- Un service logistique de qualité permettant de livrer les produits rapidement
- Des conseils d'experts pour la mise en place des produits et des soins à apporter

Slogan : La Jardinerie en ligne de qualité

2. ANALYSE DU MARCHÉ

Le volume global du marché français pour le jardin va atteindre la barre des 10 milliards d'euros en 2017 avec une croissance annuelle de 5 %. Le marché que l'entreprise possède ce jour est constitué par les professionnels du secteur (décorateurs, paysagistes, entreprises de jardin, collectivités et hôpitaux).

Aujourd'hui, notre marché est national car il permet de répondre aux besoins du pays mais nous visons le marché international très prochainement avec notamment l'Angleterre et les Etats-Unis. Le marché est en constante évolution car nos produits doivent être de plus en plus écologique et ils doivent répondre aux attentes du client afin d'embellir leur jardin en y trouvant pleine satisfaction. D'ailleurs, c'est un marché avec une croissance annuelle de 5% depuis plusieurs années. Nos clients passent de plus en plus de temps dans leur jardin, il faut savoir que le jardin est une plus-value dans la vente d'une maison et le jardinage est devenu un espace de détente.

Il existe des barrières à l'entrée comme dans tous secteurs d'activité, cependant les produits que nous vendons sont sélectionnés avec soin dans le but d'obtenir toujours le meilleur rapport qualité prix. La technologie est complexe car nous devons toujours avoir des produits répondant aux évolutions et surtout aux conditions météorologiques. Pour information, il y a une dizaine d'années, le gazon synthétique n'était pas connu et représenté un petit marché ; aujourd'hui, la demande est en pleine croissance car ce produit

est écologique, il évite d'avoir une pelouse à refaire, une pelouse à arroser en permanence pour qu'elle soit jolie et surtout un entretien avec une tonte et des déchets verts.

Les produits que nous commercialisons sont des produits de qualité et répondant aux normes européennes et phytosanitaires que doivent avoir nos produits.

Notre gamme de produits est assez large étant donné que nous sommes une jardinerie en ligne de qualité. Nous proposons les produits suivants

- Les bulbes (bulbes d'automne avec les tulipes, narcisses, jacinthes, crocus et bulbes divers ; bulbes d'été avec les glaïeuls, lys, bégonias, cannas et dahlias).
- Les végétaux (les arbres et arbustes)
- Les sapins de noël (sapins de noël naturel composés d'épicéas et nordmanns ainsi que les sapins flockés)
- Le gazon synthétique (une gamme de gazon artificiel pouvant répondre à un usage particulier mais aussi professionnel)
- Les accessoires de jardin (poteries, outils de jardin, substrats)
- Les plantes du potager (tomates, fraisiers, aromates, framboisiers)

Les dernières évolutions sur ces produits sont de commercialiser des produits de qualité afin de répondre aux exigences de nos clients mais aussi du marché. Nous cherchons à tendre vers des produits de plus en plus écologique avec des pots biodégradables, des substrats issus de compost.

Les principaux acteurs du marché sont européens, nous avons les bulbiculteurs en Hollande, ce pays est roi en matière de fleur ; pour ce qui est des végétaux, nous avons des pépiniéristes de qualité en Belgique, Allemagne, Italie, Espagne et Portugal. Notre positionnement se veut haut de gamme mais nous disposons de produits de premier choix, de second choix et en qualité Extra.

La gamme de produits proposé est vraiment très large car nous avons un peu plus de 700 variétés en tulipes, 300 variétés en narcisses et 100 variétés en jacinthes. Pour ce qui est de la pépinière, nous sommes sur une gamme similaire aux bulbes avec un peu plus de 500 variétés d'arbres et 300 variétés d'arbustes.

Notre cible est composée d'une part, une clientèle professionnelle sachant les produits dont elle a besoin et d'autre part une clientèle particulière qui vient chez nous pour un article et repart souvent avec un panier bien rempli. Nos clients cherchent la qualité et ils ont en général un budget pour le jardin. Nos clients viennent chez nous pour avoir du conseil afin de trouver le bon produit pour répondre à leur besoin mais aussi à leurs contraintes (ensoleillement, luminosité, besoin d'eau, besoin d'entretien, exposition, nature du sol).

Les perspectives pour le marché du jardin sont très porteurs car le marché du jardinage est considéré comme un passe-temps ou une passion. D'ailleurs, nos clients sont souvent des passionnées qui viennent pour acheter un produit qu'ils ont du mal à trouver.

3. PRODUITS ET SERVICES PROPOSÉS

Notre concept est de proposer une offre globale de la gamme dans un bon rapport qualité prix avec un packaging adéquat pour chaque produit.

L'innovation fait partie de notre axe différenciant donc il ne s'agit pas uniquement de vendre les produits pour le jardin (végétaux, fleurs, outils de jardin et produits nécessaires pour améliorer son jardin) mais également de proposer un service de conseil et d'accompagnement pour agrémenter son espace vert en fonction de son besoin. En fonction de son jardin, de la saison de floraison, de la localisation et de l'exposition, le client pourra de façon autonome composer son espace vert.

Tous nos produits disposent d'un packaging adéquat qui permet de conserver le produit dans une bonne conservation. Nous avons un packaging propre à notre marque pour les bulbes afin de les conserver au mieux dans un emballage en carton avec perforation et résistance. Nous sommes en train de mettre au point un packaging pour les sapins de noël en forme de cylindre afin de pouvoir livrer les sapins de noël, il s'agit d'une innovation qui n'existe pas sur le marché et qui permet de livrer le sapin chez soi sans aller le chercher chez le fleuriste ou la jardinerie. Notre innovation repose sur des packagings répondant en matière d'éologie mais aussi en mettant en avant notre marque afin de nous faire connaître sur le marché.

Ces innovations sont en phase de test afin de voir la résistance de nos emballages, de nos envois par voie postale ou coursier, de trouver des matières écologiques et recyclables.

L'image de marque de L'Epicerie du Jardin est un point important car il s'agit d'une marque française qui va tendre à se développer sur le marché international. L'ambition est que le client s'identifie à l'univers de la marque, presque comme un jardinier et puissent faire parler autour de soi en disant « c'est l'Epicerie du Jardin qui m'a permis d'embellir mon petit coin de verdure ». Nous proposons aussi un service Plantation pour lequel il y a une forte demande.

Le marché que nous visons est réparti d'une part avec le marché Français et d'autre part avec le marché international car il représente une part importante en terme de parts de marché.

4. CONCURRENCE

Nos principaux concurrents sont des professionnels du secteur composés par des producteurs faisant un seul produit ou des producteurs en mesure de produire plusieurs produits. Nos concurrents sont français composés principalement de jardineries, de pépiniéristes, de bulbiculteurs, etc... mais aussi européens pour répondre à la qualité que nous recherchons et exigeons.

Nos principaux concurrents ont souvent un produit répondant à la demande mais ne proposant pas un service logistique adapté, un packaging propre et de qualité, une réactivité (quand le client veut un produit, c'est souvent un besoin pour hier et pas pour demain). Nos principaux concurrents sont majoritairement des entreprises avec un actionnariat familial et la plupart sont créées depuis 2 ou 3 générations, entreprises de père en fils.

Le Positionnement de L'Epicerie du Jardin

Il s'agit d'un positionnement haut de gamme avec des produits de qualité et surtout un packaging adéquat pour pouvoir transporter le produit. Nous souhaitons devenir le « Hermès Du Jardin ».

Nous sommes dans une phase de dépôt de brevets pour nos produits et packagings afin qu'il soit propre à notre marque Française mais aussi dans le but de répondre aux normes européennes et conservation de nos produits tout en respectant l'écologie et l'environnement.

Notre force repose sur un réseau de fournisseurs pour lequel nous avons des contrats d'exclusivité sur le marché français mais aussi sur un savoir-faire comprenant qualité, réactivité et service.

Nos produits sont difficilement copiables car ils appartiennent à notre image de marque, notre identité graphique et en plus nous sommes les premiers à innover dans des packagings pour chaque produit. Il s'agit effectivement d'innovation et surtout de recherche & développement dans nos emballages et mode de conditionnement.

Notre positionnement vise des clients qui soit en mesure de s'identifier à notre marque ; il s'agit d'une clientèle possédant un jardin ou ayant la main verte. Ceux sont souvent des passionnés qui viennent acheter chez nous pour un produit qu'ils ont du mal à trouver sur le marché.

5. COMMERCIALISATION

Notre stratégie commerciale s'attelle autour de 2 types de clients :

1-la Vente directe aux professionnels

Il s'agit de commercialiser et distribuer nos produits pour embellir les espaces verts des villes en France, les hôpitaux, les paysagistes, décorateurs et entreprises de jardin dans le but de fournir une gamme végétale la plus complète possible. Nous avons déjà des contrats établis pour 4 ans avec des mairies en France étant donné que Charles-Edouard DELON a repris la clientèle familiale, cependant nous allons continuer à accentuer notre part de marché sur ces appels d'offres car il s'agit de commande annuelle qui nous permettent d'avoir un chiffre d'affaires récurrent assez facilement d'une année sur l'autre.

2-la Vente en ligne

Il s'agit de commercialiser l'ensemble de notre gamme sur internet en visant le marché Français d'une part et le marché international d'autre part. Il s'agit d'une évolution technologique car souvent les clients aiment bien voir ou toucher le produit avant de l'acheter.

Nous sommes bien positionnés par rapport à la concurrence car nous disposons d'exclusivité avec certains fournisseurs européens voire même internationaux, ce qui nous permet de travailler en direct sans avoir d'intermédiaires. Nos produits sont plus qualitatifs que ceux présents sur le marché car nous avons un critère d'achat très sélectif et nous travaillons avec des fournisseurs qui respectent l'environnement et les normes européennes et phytosanitaires.

Nous disposons d'une marge de manœuvre dans la politique des prix car plus nous aurons des volumes et plus nous intéressons nos fournisseurs. L'autre levier est aussi d'avoir de la trésorerie pour payer nos fournisseurs en avance, ce qui permet d'avoir des escomptes allant jusqu'à 10%.

En termes de moyens de distribution, nous souhaitons avoir notre propre logistique car souvent nos clients professionnels (collectivités) sont situés dans des endroits difficiles d'accès et donc nous ne pouvons pas

accéder avec des poids lourds ou semi-remorques. Ce qui nous oblige à acquérir un entrepôt pour stocker les produits et les livrer en camion de plus petite taille. De plus, avoir sa propre logistique permet d'être indépendant et réactif dans nos livraisons envers nos clients mais aussi une publicité à moindre coûts avec des véhicules aux couleurs de L'Epicerie du Jardin.

Nous avons aussi pour projet d'ouvrir un réseau de 4 Cash and Carry (équivalent du Min de Rungis en version plus petite) sur la France afin de répondre à l'engouement des français pour le Jardin. Cela nous permettra d'avoir 4 Marketplace en France (au nord, au sud, à l'ouest et à l'est) et donc de diminuer nos coûts de transports de façon drastique et raisonnée mais aussi d'acquérir de nouvelles parts de marché car lorsque nous sommes implantés en région, les clients peuvent nous trouver plus facilement.

Les investissements nécessaires pour mettre en place et améliorer notre marque sont des jardineries en région et une flotte de camions pour être maître dans nos livraisons.

Budgets :

Les investissements à réaliser sont :

Conception du site internet et Blog : de **70 000€ à 80 000€** en fonction des fonctionnalités

Achat de camions utilitaires : **2 Volkswagen Caddy Max et 1 Volkswagen Crafter : 60 000€**

Prestation de Community manager : **36 000€**

Campagne Adwords et webmarketing : **40 000€**

Achats de stocks de marchandises : **100 000€**

Acquisition d'un terrain et Construction d'un entrepôt : **185 000€**

Les besoins de financement sont importants car il s'agit de gros investissements étant donné que nous créons une marque Française qui va chercher à se développer à l'international.

6. ANALYSE COMPARATIVE

Les points forts de L'Epicerie du Jardin reposent sur plusieurs points :

- Les produits : nous sommes en mesure d'approvisionner un marché qui est en croissance de 5% par an avec nos fournisseurs.
- Les services que nous proposons sont une qualité importante pour nos clients : réactivité et rapidité
- Une expérience technique dans les produits car nous sommes en mesure de conseiller nos clients sur les produits afin que cela répond à leurs besoins mais aussi à leurs contraintes (exposition, nature du sol, choix du produit).
- La force de vente est un atout pour notre société car nous sommes en mesure de trouver des produits pour nos clients qui ne sont plus sur le marché dû à leur saisonnalité ou rareté.
- La maîtrise des technologies dans nos produits mais aussi dans nos outils de gestion commerciale et sur notre site internet.

- La protection face à la concurrence avec le dépôt de nos brevets et notre marque
- La situation géographique avec nos cash and carry en région, ce qui permet d'approvisionner aux 4 coins de la France mais aussi à l'international.

Les Opportunités et Menaces proviennent quant à elles des évolutions effectives ou à venir de l'environnement dans lequel évolue L'Epicerie du Jardin et son marché. Ces changements peuvent notamment être :

- Concurrentiels : arrivée de nouveaux concurrents qui sont souvent jeunes et qui ne connaissent pas le marché et ses exigences.
- Economiques : les clients cherchent de plus en plus à payer un prix plutôt que de regarder d'autres paramètres importants comme la qualité, si le produit est écologique, recyclable... Il y a aussi à prendre en compte l'inflation et donc une hausse des prix même si nous essayons de trouver un juste milieu pour ne pas avoir des prix excessifs.
- Financiers : nous devons prendre en compte les variations de taux de change en fonction de chaque pays.
- Réglementaires : nos produits sont contrôlés par des organismes nationaux et européens afin de contrôler la qualité des produits, l'écologie et l'environnement dans les cultures mais aussi de recyclage et de lutte contre l'environnement et la pollution.

7. STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

Opportunités et contexte :

- Capitaliser sur un réseau de fournisseurs et l'expérience logistique de Charles-Edouard DELON
- Capitaliser sur le relationnel et les clients déjà livrés ainsi que le bouche à oreille.
- Développer les opportunités par des campagnes de communication Facebook et Instagram

Notre offre ne cesse d'évoluer car la tendance de nos produits est qu'il soit de plus en plus écologique. Nous avons déjà commencé avec la vente de gazon synthétique qui représente une part de marché de plus en plus importante afin de répondre aux contraintes météorologiques et aux contraintes d'entretien (arrosage régulier, tonte des gazons, ramassage des déchets verts). Il s'agit d'une tendance que nous devons prendre en compte dans nos produits car les clients sont de plus en plus regardant sur les conditions de cultures de nos produits mais aussi pour l'environnement.

Nous envisageons par la suite une diversification de l'activité avec un service de plantation chez le client. De plus en plus de clients cherchent le tout en un. C'est-à-dire une prestation où ils achètent le ou les produits, la livraison et la plantation afin qu'il n'y est plus rien à faire et même pas se salir les mains. Il s'agit d'une diversification qui aura toujours un rapport avec les produits vendus, nous pouvons prendre en compte aussi peut être un service d'entretien. Cette stratégie de développement ne nécessite aucun

changement de marché car elle fait partie des parts de marché que nous pouvons acquérir dans un futur proche.

Notre plan de communication va évoluer afin de tenir les objectifs fixés car nous avons prévus à terme de communiquer à travers des affiches dans le métro et sur les bus mais cette communication a un coût assez important et nous ne sommes pas sûre d'en récolter les fruits par rapport à l'investissement fourni.

Nous avons prévu de faire des promotions en fonction de la saisonnalité des produits et aussi des volumes que nous disposons. Plus nos volumes seront importants et plus nous serons en mesure de faire des promotions et remises.

Nous envisageons un partenariat avec notre prestataire pour le site internet afin d'être toujours à la pointe dans la technologie informatique et sur le web. Ce partenariat nous permettra un avantage considérable dans la réactivité sur notre site, son hébergement et sur nos campagnes dans les réseaux sociaux.

8. MOYENS NÉCESSAIRES AU PROJET

Nous avons besoin de moyen humain, la première année nous allons être 2 personnes à temps plein avec l'aide de saisonniers en fonction de l'activité et nous aurons aussi 2 stagiaires (un qui s'occupera de développer la partie commerciale auprès des entreprises de jardins et professionnels du secteur et un autre qui s'occupera de la partie rédactionnelle et du blog). Notre objectif est d'être une dizaine de personnes à la fin de l'année 2018 pour être dans les objectifs fixés de chiffre d'affaires et de parts de marché.

Nous visons une trentaine de personnes pour l'année 2019 car nous serons déjà en deuxième année et le site de vente en ligne ne cessera de rentrer de nouveaux articles et nous ouvrirons le marché international donc nous aurons une équipe multilingue afin de pouvoir répondre à nos clients. Le management sera exercé par le Directeur de la société mais aussi par un second qui sera là pour rectifier et corriger ce qui ne va pas dans le management des ressources humaines.

Nous disposons de ressources nous permettant de réaliser nos objectifs et de croître rapidement afin de répondre aux demandes du marché. Nos besoins futurs seront dans l'agrandissement des locaux en matière d'entrepôt mais aussi de bureaux.

Les moyens financiers consacrés au projet sont importants car nous créons une marque Française sur le marché et nous voulons ouvrir des points encrages dans le Nord, le Sud, l'Ouest et l'Est.

Tous nos résultats seront réinvestis dans la société afin de la faire prospérer mais aussi d'acquérir de nouvelles parts de marché tout en répondant aux demandes et exigences des clients.

9. PRÉSENTATION DES FONDATEURS ET L'ÉQUIPE DIRIGEANTE

Charles-Edouard DELON, Président-Fondateur, 33 ans

Diplômé de l'Institut Supérieur de Gestion, Master Marketing/Entrepreneuriat

Expérience de 10 ans dans plusieurs entreprises (Européenne de Distribution, Meilleure Gestion/Nibelis, Efeso Consulting, Medici.tv).

Charles-Edouard est issu d'une formation comptable en ayant plusieurs diplômes (BEP Métiers de la Comptabilité, Bac Technologique STT option Comptabilité-Gestion et BTS Assistant de Gestion PME-PMI) et il a continué avec un Master en Marketing/Entrepreneuriat à l'Institut Supérieur de Gestion.

Maud Sauer, Associée, 34 ans

Responsable Commercial chez Gilbert & Gaillard International

Les connaissances acquises par le fondateur (réseau de fournisseurs européens et connaissances logistiques) et les compétences de Maud (négociation et distribution de vins) sont nécessaires pour ce projet. En effet, L'Epicerie du Jardin souhaite proposer une gamme diversifiée afin de pouvoir embellir son jardin et voire même des produits du potager. La marche à gravir pour assurer sa diversification vers une jardinerie en ligne de qualité et les clients est d'autant plus facilité par un réseau d'approvisionnement et logistique déjà au point.

10. ASPECTS JURIDIQUES

L'Epicerie du Jardin a été créée en Décembre 2016 et les statuts se verront modifier à l'entrée d'investisseurs.

DOSSIER FINANCIER

Bilan actif détaillé en euros

Libellé	2017	2018	2019
Capital souscrit non appelé			
Actif immobilisé			
Immobilisations incorporelles	60 000	60 000	60 000
Amortissements incorporels	3 333	23 333	43 333
Immobilisations corporelles	30 000	45 000	45 000
Amortissements corporels	1 875	14 375	26 875
Immobilisations financières			
Provisions sur immobilisations			
Total actif immobilisé	84 792	67 292	34 792
Actif circulant			
Stocks de matières premières			
En-cours de production			
Stocks de marchandises	95 800	242 797	536 449
Provisions sur stock et en-cours			
Avances et acomptes versés			
Créances clients	12 000	135 732	554 058
Provisions des créances clients			
TVA déductible			
Crédit de TVA	693		
Crédit d'impôt société			
Autres créances			
Valeurs mobilières de placement			
Intérêts courus à recevoir			
Provisions des VMP			
Disponibilités	118 152	139 773	752 454
Charges constatées d'avance			
Charges à répartir			
Total actif circulant	226 645	518 301	1 842 961
Total actif	311 437	585 593	1 877 753

Bilan passif détaillé en euros

Libellé	2017	2018	2019
Capital social	1 000	1 000	1 000
Réserves + Report à nouveau		(16 983)	125 129
Résultat de l'exercice	(16 983)	142 112	738 751
Subvention d'investissement			
Total capitaux Propres	(15 983)	126 129	864 880
Prov. pour risques et charges			
Dettes			
Emprunts	250 000	209 398	164 561
Intérêts courus sur emprunts			
Découvert			
Intérêts courus à payer			
Comptes courants	10 100	10 201	10 303
Intérêts courus sur comptes courants			
Participation des salariés			
Avances et acomptes reçus			
Dettes fournisseurs	67 320	169 882	469 476
Personnels			
Organismes sociaux		14 271	22 545
TVA collectée			
TVA à payer		2 727	36 818
Impôt société		52 074	306 765
Autres dettes fiscales		912	2 404
Dettes sur immobilisations			
Autres dettes			
Produits constatés d'avance			
Ecart conversion			
Total dettes	327 420	459 464	1 012 873
Total passif	311 437	585 593	1 877 753

Soldes intermédiaires de gestion détaillés en euros

Libellé	2017	2018	2019
Ventes de marchandises	40 000	1 348 950	3 732 415
<i>Ventes professionnelle</i>	40 000	652 610	1 342 010
<i>Ventes en ligne Sapin</i>		65 000	185 000
<i>Ventes en ignes bulbes</i>		60 000	570 000
<i>Ventes en lignes végétaux</i>		150 000	625 000
<i>Ventes en ligne gazon synthétique</i>		385 340	930 005
<i>Ventes en lignes d'accessoires</i>		36 000	80 400
Coût d'achat des marchandises vendues	36 000	773 093	1 873 820
<i>Ventes professionnelle</i>	36 000	587 349	1 207 809
<i>Ventes en ligne Sapin</i>		16 250	46 250
<i>Ventes en ignes bulbes</i>		12 000	114 000
<i>Ventes en lignes végétaux</i>		75 000	312 500
<i>Ventes en ligne gazon synthétique</i>		50 094	120 901
<i>Ventes en lignes d'accessoires</i>		32 400	72 360
Marge commerciale	4 000	575 857	1 858 595
Production vendue			
Production stockée			
Production immobilisée			
Production de l'exercice			
Chiffre d'affaires	40 000	1 348 950	3 732 415
Coût d'achat des matières premières			
Sous-traitance			
Marge production			
Marge totale	4 000	575 857	1 858 595
Fournitures consommables			
Services extérieurs	9 450	139 123	217 713
<i>Loyers</i>	3 000	12 000	12 000
<i>Telecom</i>	400	1 212	1 212
<i>Electricité</i>	800	2 424	2 424
<i>Déplacement</i>	2 000	6 024	6 024
<i>Leasing</i>		10 000	10 000
<i>Fournitures de bureau, petit équipement</i>	1 050	4 224	4 224
<i>Honoraires (comptable et juriste)</i>	2 000	3 614	7 204
<i>Frais bancaires</i>	200	625	625
<i>Animation Web Publicité</i>		36 000	72 000
<i>Sac PLV</i>		18 000	30 000
<i>Commissions</i>		45 000	72 000
Valeur ajoutée	(5 450)	436 734	1 640 882

Libellé	2017	2018	2019
Subventions d'exploitation			
Impôts, taxes et vers. assimilés	912	2 404	
<i>Impôts et taxes</i>	912	2 404	
<i>Taxe d'apprentissage</i>	912	2 404	
Charges de personnel	185 955	489 440	
<i>Salaires bruts</i>	134 060	353 549	
<i>Collaborateur</i>	14 800	17 765	
<i>Autre employé</i>	36 000	18 000	
<i>Collaborateur</i>	54 760	239 784	
<i>M Delan</i>	18 000	48 000	
<i>Rémunération du dirigeant</i>	10 500	30 000	
<i>Charges sociales patronales</i>	51 895	135 891	
<i>Collaborateur</i>	6 216	7 461	
<i>Autre employé</i>	15 120	7 560	
<i>Collaborateur</i>	22 999	100 709	
<i>M Delan</i>	7 560	20 160	
Excédent brut d'exploitation	(5 450)	249 867	1 149 039
Reprises sur amortissements & provisions			
<i>Reprises sur provisions</i>			
Transferts de charges			
Autres produits d'exploitation			
Autres charges d'exploitation			
Dotations aux amortissements et provisions	5 208	32 500	32 500
<i>Dotations aux amortissements</i>	5 208	32 500	32 500
<i>Immobilisations incorporelles</i>	3 333	20 000	20 000
<i>site internet</i>	3 333	20 000	20 000
<i>Immobilisations corporelles</i>	1 875	12 500	12 500
<i>Véhicule</i>	1 875	7 500	7 500
<i>Matériel informatique</i>		5 000	5 000
<i>Production immobilisée incorporelle</i>			
<i>Production immobilisée corporelle</i>			
<i>Résultat d'exploitation</i>	(10 658)	217 367	1 116 539
Produits financiers			
Charges financières	6 325	23 181	18 948
<i>Intérêts des comptes courants</i>	100	101	102
<i>Emprunts</i>	6 225	23 080	18 846
<i>Résultat financier</i>	(6 325)	(23 181)	(18 948)
<i>Résultat courant</i>	(16 983)	194 186	1 097 591
Produits exceptionnels			
Charges exceptionnelles			
<i>Résultat exceptionnel</i>			
<i>Résultat avant impôt</i>	(16 983)	194 186	1 097 591

Libellé	2017	2018	2019
Participation des salariés			
Impôt société	52 074		358 840
Résultat de l'exercice	(16 983)	142 112	738 751
Capacité d'autofinancement	(11 775)	174 612	771 251

Compte de résultat en euros

Libellé	2017	2018	2019
Ventes Négoce et Production	40 000	1 348 950	3 732 415
Achats consommés	36 000	773 093	1 873 820
Marge globale	4 000	575 857	1 858 595
Chiffre d'affaires	40 000	1 348 950	3 732 415
Consommations intermédiaires	9 450	139 123	217 713
Fournitures consommables			
Services extérieurs	9 450	139 123	217 713
Sous-traitance			
Valeur ajoutée	(5 450)	436 734	1 640 882
Subventions d'exploitation			
Impôts et taxes		912	2 404
Charges de personnel		185 955	489 440
Excédent brut d'exploitation	(5 450)	249 867	1 149 039
Reprises sur provisions et transferts de charges			
Autres produits			
Autres charges			
Dotations aux amortissements	5 208	32 500	32 500
Dotations aux provisions			
Résultat d'exploitation	(10 658)	217 367	1 116 539
Produits financiers			
Charges financières	6 325	23 181	18 948
Résultat financier	(6 325)	(23 181)	(18 948)
Résultat courant	(16 983)	194 186	1 097 591
Produits exceptionnels			
Charges exceptionnelles			
Résultat exceptionnel			
Participation des salariés			
Impôt société		52 074	358 840
Résultat de l'exercice	(16 983)	142 112	738 751
Capacité d'autofinancement	(11 775)	174 612	771 251

Plan de financement en euros

Libellé	Début d'activité	2017	2018	2019
Besoins				
Acquisitions immobilisations incorporelles		60 000		
Acquisitions immobilisations corporelles		30 000	15 000	
Acquisitions immobilisations financières				
Acquisitions de VMP				
Variation des besoins en fonds de roulement		41 173	97 489	113 835
Remboursement emprunts (partie en capital)			40 602	44 836
Remboursement en compte courant				
Distribution de dividendes / Prélèv. Exploitant				
Déblocage de participation				
Charges à répartir				
Total des besoins		131 173	153 092	158 672
Ressources				
Capacité d'autofinancement	(11 775)		174 612	771 251
Cessions d'actifs immobilisés				
Augmentation des VMP				
Augmentation de capital	1 000		1 000	
Augmentation en compte courant	10 000	10 100	101	102
Subventions d'investissements				
Augmentation des dettes financières		250 000		
Réserve de participation				
Total des ressources	11 000	249 325	174 713	771 353
Ecart annuel ressources - besoins	11 000	118 152	21 621	612 682
Ecart cumulé ressources - besoins	11 000	118 152	139 773	752 454
Tresorerie fin d'exercice	11 000	118 152	139 773	752 454

Trésorerie mensuelle détaillée - 2017 en euros

	Libellé	janv. 2017	févr. 2017	mars 2017	avril 2017	mai 2017	juin 2017	juil. 2017	août 2017	sept 2017	oct. 2017	nov. 2017	déc. 2017
Solde début période		11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	11 000	264 025	222 493
Encaissements													
Clients négociés												12 000	12 000
Ventes professionnelle													
Ventes en ligne Sapin													
Ventes en lignes bulbes													
Ventes en lignes végétaux													
Ventes en ligne gazon synthétique													
Ventes en lignes d'accessoires													
Capital		1 000											
Augmentation du Compte Courant			10 000										
Emprunts													250 000
Crédit TVA													450
Total encaissements				11 000									262 450
Décaissements													22 053
Fournisseurs négociés													
Ventes professionnelle													
Ventes en ligne Sapin													
Ventes en lignes bulbes													
Ventes en lignes végétaux													
Ventes en ligne gazon synthétique													
Ventes en lignes d'accessoires													
Personnel													
Rémunération du dirigeant													
Organismes sociaux													

20

21

Trésorerie mensuelle détaillée - 2018 en euros

	Libellé	janv. 2018	févr. 2018	mars 2018	avril 2018	mai 2018	juin 2018	juil. 2018	août 2018	sept. 2018	oct. 2018	nov. 2018	déc. 2018
Solde début période	118 152	64 423	87 298	110 301	114 193	127 807	165 929	214 379	238 557	242 305	203 072	164 237	
Encaissements													
Clients négocios	12 000	87 600	99 600	75 600	83 600	143 602	203 602	233 602	233 602	145 102	77 500	99 600	
Ventes professionnelle	12 000	24 000	36 000	12 000	36 000	60 000	120 000	150 000	150 000	37 500	37 500	60 000	
Ventes en ligne Sapin													
Ventes en lignes bulbes													
Ventes en lignes végétaux													
Ventes en ligne gazon synthétique													
Ventes en lignes d'accessoires													
Capital													
Augmentation du Compte Courant													
Emprunts													
Crédit TVA													
	693												
Total encassements	12 693	87 600	99 600	75 600	83 600	143 602	203 602	233 602	233 602	145 102	77 500	99 637	237
Décaissements													
Fournisseurs négocios	55 400	28 642	53 004	46 164	44 521	68 327	114 298	165 598	182 698	125 423	63 011	71 649	
Ventes professionnelle	10 400	18 700	33 120	26 280	26 280	53 640	101 520	152 820	169 920	105 795	41 670	54 495	
Ventes en ligne Sapin													
Ventes en lignes bulbes													
Ventes en lignes végétaux													
Ventes en ligne gazon synthétique													
Ventes en lignes d'accessoires													
Personnel	1 875	1 875	2 985	2 985	4 095	2 985	4 095	8 205	8 205	11 535	15 975	15 975	
Rémunération du dirigeant													
Organismes sociaux													
	1 675	1 675	2 667	2 667	2 667	3 658	7 330	7 330	7 330	10 305	14 271	14 271	

22

Libellé	janv. 2018	févr. 2018	mars 2018	avril 2018	mai 2018	juin 2018	juli. 2018	août 2018	sept. 2018	oct. 2018	nov. 2018	déc. 2018
Impôts et taxes												
Emprunts	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307
Charges externes	3 840	6 720	8 400	9 000	12 600	15 600	15 600	15 600	15 600	15 600	15 600	15 600
Loyers	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200
Telecom	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120
Électricité	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240
Déplacement	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
Leasing					600	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200
Fournitures de bureau, petit équipement	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420
Honoraires (comptable et juriste)	1 200	1 380	360	360	360	360	360	360	360	360	360	360
Frais bancaires	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
Animation Web Publicité	1 800	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600
Sac PLV	900	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800
Commissions					3 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
Immobilisations	18 000											
Impôt société												
Acomptes IS												
TVA à payer		2 506	5 226	5 586	1 907	7 984	6 584	5 884	5 884	10 226	671	
Total décaissements	66 422	64 725	76 597	71 708	69 986	105 480	155 152	209 423	229 853	184 335	116 335	124 302
Solde fin période	64 423	87 298	110 301	114 193	127 807	165 929	214 379	238 557	242 305	203 072	164 237	139 773

Trésorerie mensuelle détaillée - 2019 en euros

	Libellé	janv. 2019	févr. 2019	mars 2019	avril 2019	mai 2019	juin 2019	juil. 2019	août 2019	sept. 2019	oct. 2019	nov. 2019	déc. 2019
Solde début période		139 773	125 278	154 789	182 823	188 431	244 059	296 505	396 117	445 605	519 010	557 059	653 966
Encaissements													
Clients négociés	135 732	200 040	224 040	176 040	290 040	284 040	404 040	464 040	560 040	442 440	416 040	464 040	
Ventes professionnelle	60 132	48 000	72 000	24 000	72 000	120 000	240 000	300 000	300 000	74 400	120 000	120 000	
Ventes en ligne Sapin	60 000												
Ventes en lignes bulbes	60 000	60 000	60 000	60 000	6 000	6 000	6 000	6 000	96 000	96 000	96 000	96 000	
Ventes en lignes végétaux	12 000	60 000	60 000	60 000	60 000	6 000	6 000	6 000	122 000	120 000	120 000	120 000	
Ventes en ligne gazon synthétique	24 000	24 000	24 000	144 000	144 000	144 000	144 000	144 000	144 000	144 000	144 000	60 000	
Ventes en lignes d'accessoires	3 600	8 040	8 040	8 040	8 040	8 040	8 040	8 040	8 040	8 040	8 040	8 040	
Capital													
Augmentation du Compte Courant													
Emprunts													
Crédit TVA													
Total encassements	135 732	200 040	224 040	176 040	290 040	284 040	404 040	464 040	560 040	442 440	416 040	464 040	
Décaissements													
Fournisseurs négociés	94 523	100 865	111 788	98 108	101 148	141 808	220 468	323 068	370 568	289 476	215 385	243 286	
Ventes professionnelle	71 003	56 571	52 136	38 456	38 456	93 176	188 936	291 536	325 736	197 144	94 544	120 536	
Ventes en ligne Sapin	11 400	10 000											
Ventes en lignes bulbes	6 878	13 755	13 755	6 915	75	75	75	75	11 475	22 875	22 875	22 875	
Ventes en lignes végétaux	10 300	21 167	35 433	35 433	18 333	18 333	1 233	1 233	3 133	39 233	73 433	73 433	
Ventes en ligne gazon synthétique	1 099	2 198	2 198	12 078	21 958	21 958	21 958	21 958	21 958	21 958	15 042	8 126	
Ventes en lignes d'accessoires	1 820	5 151	8 266	8 266	8 266	8 266	8 266	8 266	8 266	8 266	8 266	8 266	
Personnel	15 225	25 215	25 237										
Rémunération du dirigeant	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	
Organismes sociaux	14 271	13 601	13 601	13 601	13 601	13 601	13 601	13 601	22 525	22 525	22 525	22 525	

Libellé	janv. 2019	févr. 2019	mars 2019	avril 2019	mai 2019	juin 2019	juli. 2019	août 2019	sept. 2019	oct. 2019	nov. 2019	déc. 2019
Impôts et taxes	912											
Emplois	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307	5 307
Charges externes	15 674	18 759	21 770									
Loyers	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200
<i>Telecom</i>	127	128	121	121	121	121	121	121	121	121	121	121
<i>Électricité</i>	254	256	242	242	242	242	242	242	242	242	242	242
<i>Déplacement</i>	614	616	602	602	602	602	602	602	602	602	602	602
Leasing	1 200	1 100	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000
Fournitures de bureau, petit équipement	434	436	422	422	422	422	422	422	422	422	422	422
Honoraires (Comptable et juriste)	368	548	720	720	720	720	720	720	720	720	720	720
Fréas bancaires	75	76	62	62	62	62	62	62	62	62	62	62
Animation Web Publicité	3 600	5 400	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200
Sac PLV	1 800	2 400	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Commissions	6 000	6 600	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200
Immobilisations												
Impôt société												
Acomptes IS		13 015							13 015			13 029
TVA à payer	2 727	13 360	12 800	13 920	22 787	18 367	15 567	14 167	25 734	37 598	26 431	31 897
Total décaissements	150 227	170 529	196 007	170 431	234 412	231 593	304 428	414 553	486 634	404 391	319 133	365 552
Solde fin période	125 278	154 789	182 823	188 431	244 059	296 505	396 117	445 605	519 010	557 059	653 966	752 454