

FINANCE D'ENTREPRISE

Bertrand MESLIER

LA MARGE UNITAIRE

La marge unitaire représente le bénéfice, ou l'argent gagné par l'entreprise pour chaque produit vendu.

$$\text{Marge unitaire} = \text{Prix de vente} - \text{Charges variables} - \text{charges fixes unitaires}$$

Produits

| | |
|---------------------------|--|
| Prix de vente | |
| Nombre de vente | |
| CHIFFRE D'AFFAIRES | |

Charges variables

| | |
|--------------------------------|--|
| Achat sous-traitance | |
| Logistique | |
| MARGE SUR COÛT VARIABLE | |

Charges fixes

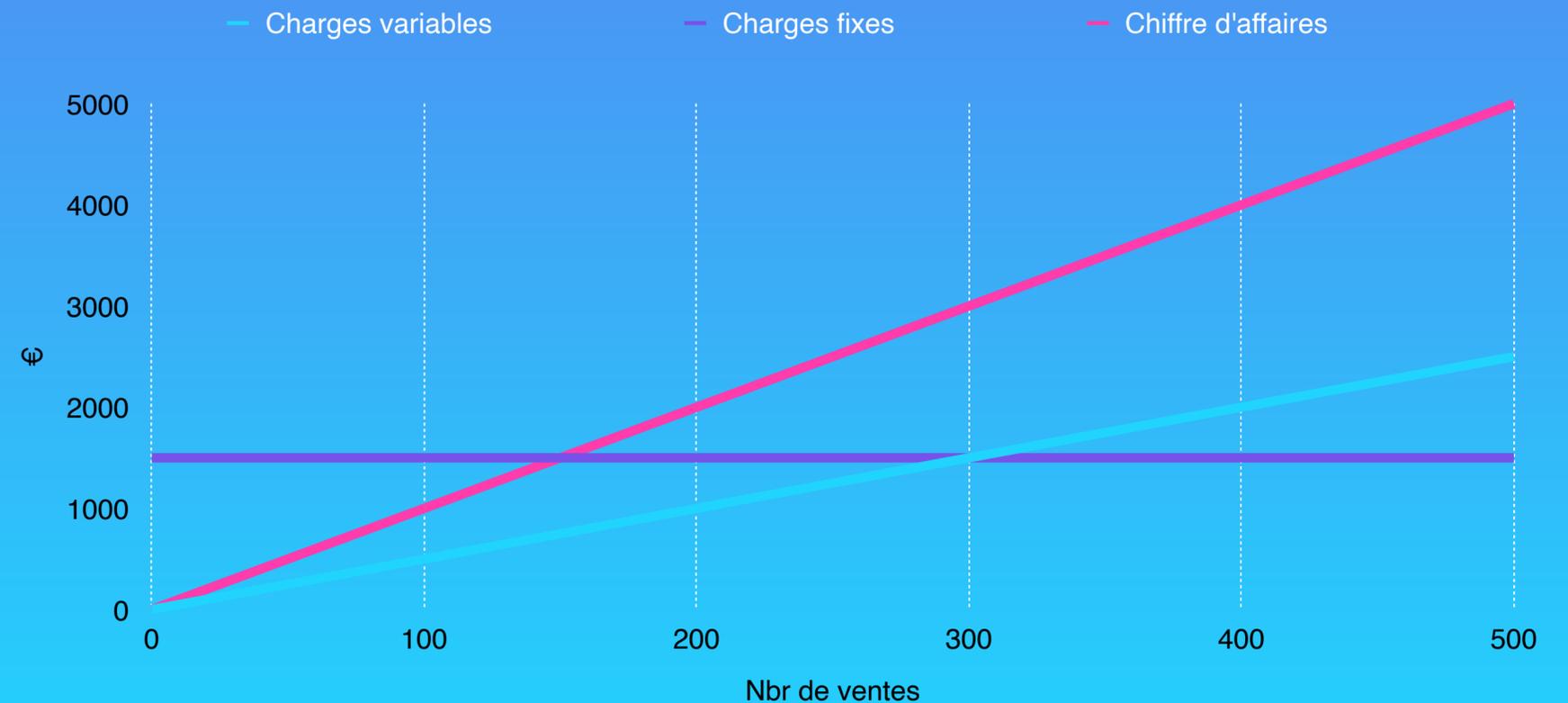
| | Total | Unitaire |
|------------------------------|-------|----------|
| Structure | | |
| Publicité | | |
| Etude | | |
| Salaire de production | | |
| Salaire de commercialisation | | |
| Charges financières | | |
| MARGE NETTE UNITAIRE | | |

CHARGES FIXES OU CHARGES VARIABLES ?

Les charges fixes représentent les charges qui restent stables malgré le niveau d'activité de l'entreprise.

Les charges variables sont celles qui varient en fonction du chiffre d'affaires ou de la production

| | COÛT | RISQUE |
|-----------------|------|--------|
| CHARGES FIXES | ⊖ | ⊕ |
| CHARGE VARIABLE | ⊕ | ⊖ |



LES PÉNALITÉS

Sous peine de **points de pénalités**, attention à ne pas...

Trop endetter l'entreprise

Taux d'endettement > 100%

Être en trésorerie négative sans autorisation

Trésorerie < 0 €

LA TEMPORALITÉ

| Achat | M | M+1 | M+2 | M+3 |
|------------------------------------|-----|-----|-----|-----|
| Décision | X X | | | |
| Livraison | | X X | | |
| Facturation (déclenchement TVA) | | X X | | |
| Paiement | | X | X | |

| Vente | M | M+1 | M+2 | M+3 |
|------------------------------------|-----|-----|-----|-----|
| Décision | X X | | | |
| Livraison | X X | | | |
| Facturation (déclenchement TVA) | X X | | | |
| Paiement | X | X | | |

X = comptant
 X = 30 jours FDM

LA TRÉSORERIE



Être en trésorerie négative sans autorisation

= pénalité

ESCOMPTE

La banque paye
immédiatement vos factures clients

AUTORISATION DE DÉCOUVERT

Obtenez un droit à avoir
une trésorerie négative

EMPRUNT D'INVESTISSEMENT

Faites financer par la banque
vos investissements

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

Ici, on parle **chiffres** !

PASSÉ

FUTUR

PRÉSENTATION DE L'ÉQUIPE

Complémentarité

SWOT

Analyse de l'existant

STRATÉGIE

Description de la vision et mission

DIAGNOSTIC

Argumentation des choix => MATRICES

REPORTING

Défense de votre stratégie => COMPARATIFS

PERSPECTIVES

Marketing / Financier / Dividende => RATIOS

A hand holding a chess piece over a chessboard. The background is a blue gradient with a faint image of a hand holding a chess piece over a chessboard.

LES DÉCISIONS

LA MARKETING MIX

Commercial/Marketing

 **ultra char**

Prix (en €)

Publicité (en €)

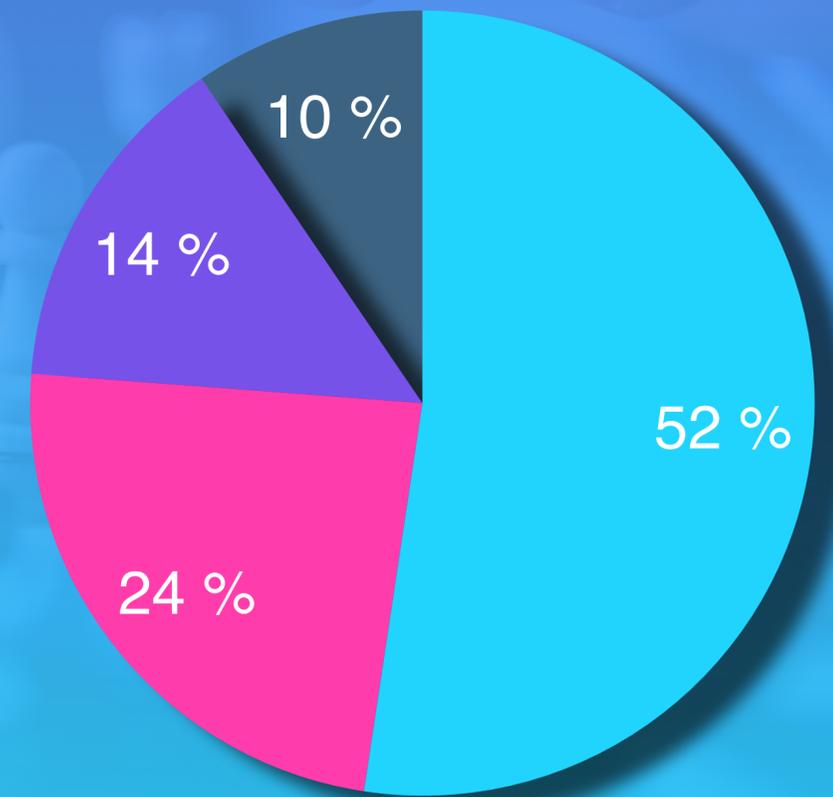
Ventes prévisionnelles (unités)

Délai de paiement

Variation du nombre de commerciaux (+/-)

- ← En HT !
0 = retrait du marché
- ← Influence mensuelle **UNIQUEMENT**
- ← Influence votre trésorerie
- ← Un nombre positif signifie une embauche
Un nombre négatif signifie un licenciement

● Prix ● Publicité
● Force de vente ● Délai de paie



Sensibilités clients

LES ÉTUDES DE MARCHÉS

Etudes de marché

- Prix
- Publicité Force de vente
- Parts de Marché Délai de paiement
- Volume prévisionnel
- Sensibilité des clients

Études concurrentielles

Études sectorielles

📄 Prix des études de marché

| | | | | | |
|-----------------|---------|-------------------|---------|-------------------------|---------|
| Prix | 1 000 € | Expert marketing | 0 € | Volume prévisionnel | 3 000 € |
| Publicité | 1 000 € | Force de vente | 1 000 € | Sensibilité des clients | 3 000 € |
| Parts de marché | 1 000 € | Délai de paiement | 1 000 € | Liasse fiscale | 0 € |

L'APPROVISIONNEMENT

Matières premières

| |  accessoires |  aluminium |
|-----------------------|---|--|
| Fournisseur | AluStar ▼ | FourniStyl ▼ |
| Commandes (en lots) | 1 ▲▼ | 2 ▲▼ |
| Commandes (en volume) | 0 | 0 |

← Choix du fournisseur

← En lot !

Fournisseurs Attention aux conditions commerciales !

| |  accessoires | | |  aluminium | | | |
|----------------------|---|---------------|-------------|---|---------------|-------------|----------------------|
| | Prix | Taille de lot | Nb max lots | Prix | Taille de lot | Nb max lots | Délai de paiement |
| AluStar | 10,00 € | 5 000 | 20 | 2,80 € | 20 000 | 20 | Comptant |
| FourniStyl | 11,50 € | 2 000 | 20 | 3,50 € | 5 000 | 20 | 30 jours fin de mois |
| Topmatek | 12,50 € | 1 000 | 20 | 4,00 € | 1 000 | 20 | 60 jours fin de mois |
| Périssabilité | 0,0 % | | | 0,0 % | | | |

Livraison = Mois +1

Paiement = Mois de livraison + Délai de paiement

LA PRODUCTION

⚙️ Production

+1 pour un achat / -1 pour une vente

Variation du nombre de machines (+/-)

2

Capacité de production :
1 000 / 0,5 x 2
soit 4 000 Ultra Char /mois

Attention aux coût fixes et variables générés par l'achat d'une machine

🧱 Ligne de production

| | |
|---------------------------------------|----------|
| Coût fixe par machine / Salaire prod. | 10 000 € |
| Coût variable par heure | 9 € |
| Nb d'heures par machine et par mois | 1 000 h |
| Prix d'une nouvelle machine | 75 000 € |
| Montant de cession d'une machine | 60 000 € |

📄 Nomenclature

| | |
|-----------------------------|---|
| |  ultra char |
| Temps de production | 0,5000 h |
| Consommation en accessoires | 1,0 kg |
| Consommation en aluminium | 2,0 kg |
| Coût logistique unitaire | 5,0 € |
| Périssabilité | 0,0 % |

LA TRÉSORERIE



Être en trésorerie négative sans autorisation

= pénalité

ESCOMPTE

La banque paye
immédiatement vos factures clients

AUTORISATION DE DÉCOUVERT

Obtenez un droit à avoir
une trésorerie négative

EMPRUNT D'INVESTISSEMENT

Faites financer par la banque
vos investissements

LA TRÉSORERIE

Ces demandes sont à effectuer directement auprès de l'animateur, mandataire exclusif de la banque GOLDENGLAOUIS



ESCOMPTE

AUTORISATION DE DÉCOUVERT

EMPRUNT D'INVESTISSEMENT



% des créances
Plan de trésorerie prévisionnel N+1



Montant de découvert
Plan de trésorerie N+1



Montant de l'emprunt
Durée de l'emprunt
Résultat prévisionnel détaillé n+1

CYCLE 1

SAVOIR ANTICIPER

LES ÉTUDES DE MARCHÉS

| | Étude | Contenu | Prix |
|-------------------------|---------------------|---|-------|
| Etudes de marché | Volume de marché | Estimation du marché potentiel sur 4 mois | 3 000 |
| | Sensibilité clients | Importance relative des facteurs clés de succès | 3 000 |
| | Parts de marché | Parts de marché des | 1 000 |
| Veilles concurrentielle | Prix | Prix de ventes | 1 000 |
| | Délai de paiement | Délai de paiement | 1 000 |
| | Publicité | Budget publicité | 1 000 |
| | Force de vente | Nbr de commerciaux | 1 000 |

LES OUTILS FINANCIERS

EMPRUNT

ESCOMPTE CLIENT



LA MARGE UNITAIRE

La marge unitaire représente le bénéfice, ou l'argent gagné par l'entreprise pour chaque produit vendu.

Marge unitaire = Prix de vente - Charges variables - charges fixes unitaires

Produits

| | |
|---------------------------|--|
| Prix de vente | |
| Nombre de vente | |
| CHIFFRE D'AFFAIRES | |

Charges variables

| | |
|--------------------------------|--|
| Achat sous-traitance | |
| Logistique | |
| MARGE SUR COÛT VARIABLE | |

Charges fixes

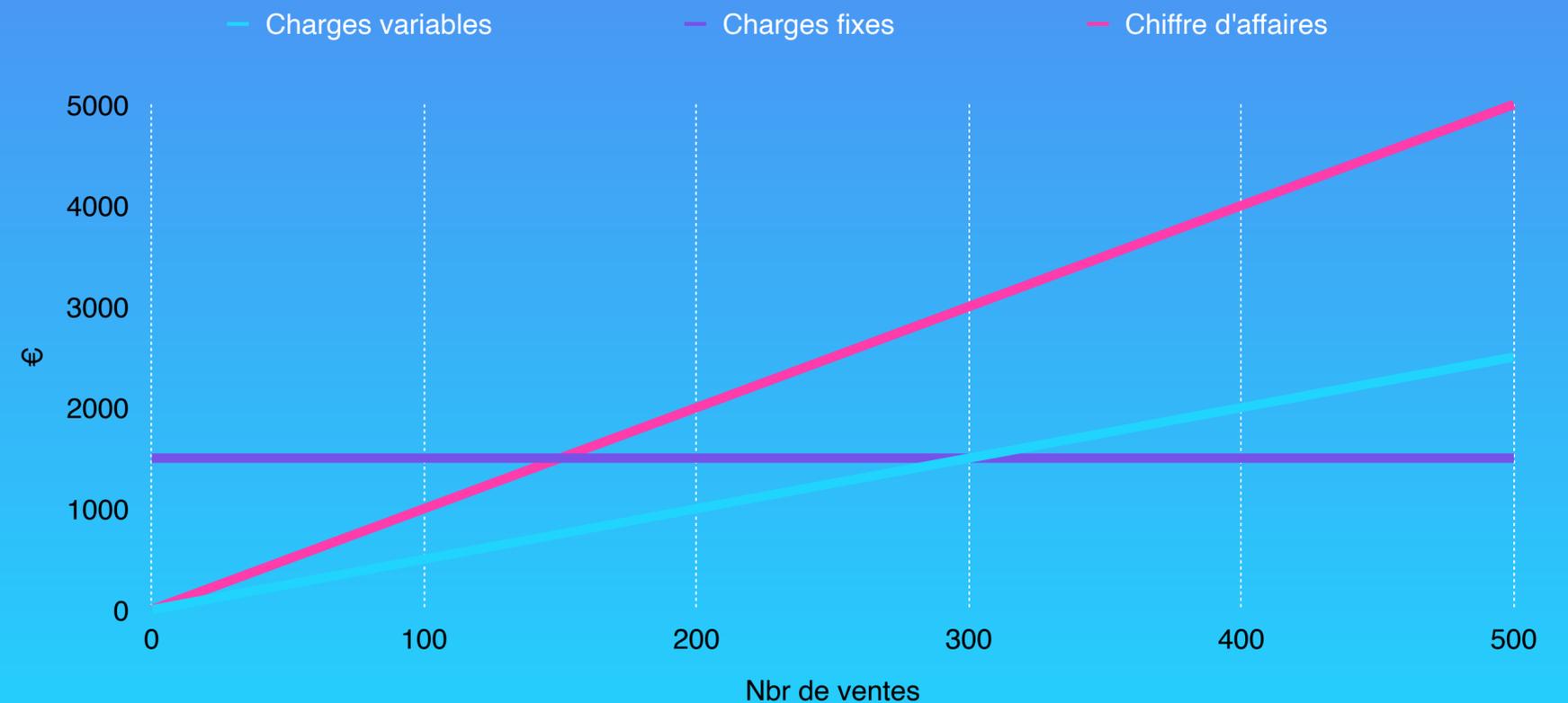
| | Total | Unitaire |
|------------------------------|-------|----------|
| Structure | | |
| Publicité | | |
| Etude | | |
| Salaire de production | | |
| Salaire de commercialisation | | |
| Charges financières | | |
| MARGE NETTE UNITAIRE | | |

CHARGES FIXES OU CHARGES VARIABLES ?

Les charges fixes représentent les charges qui restent stables malgré le niveau d'activité de l'entreprise.

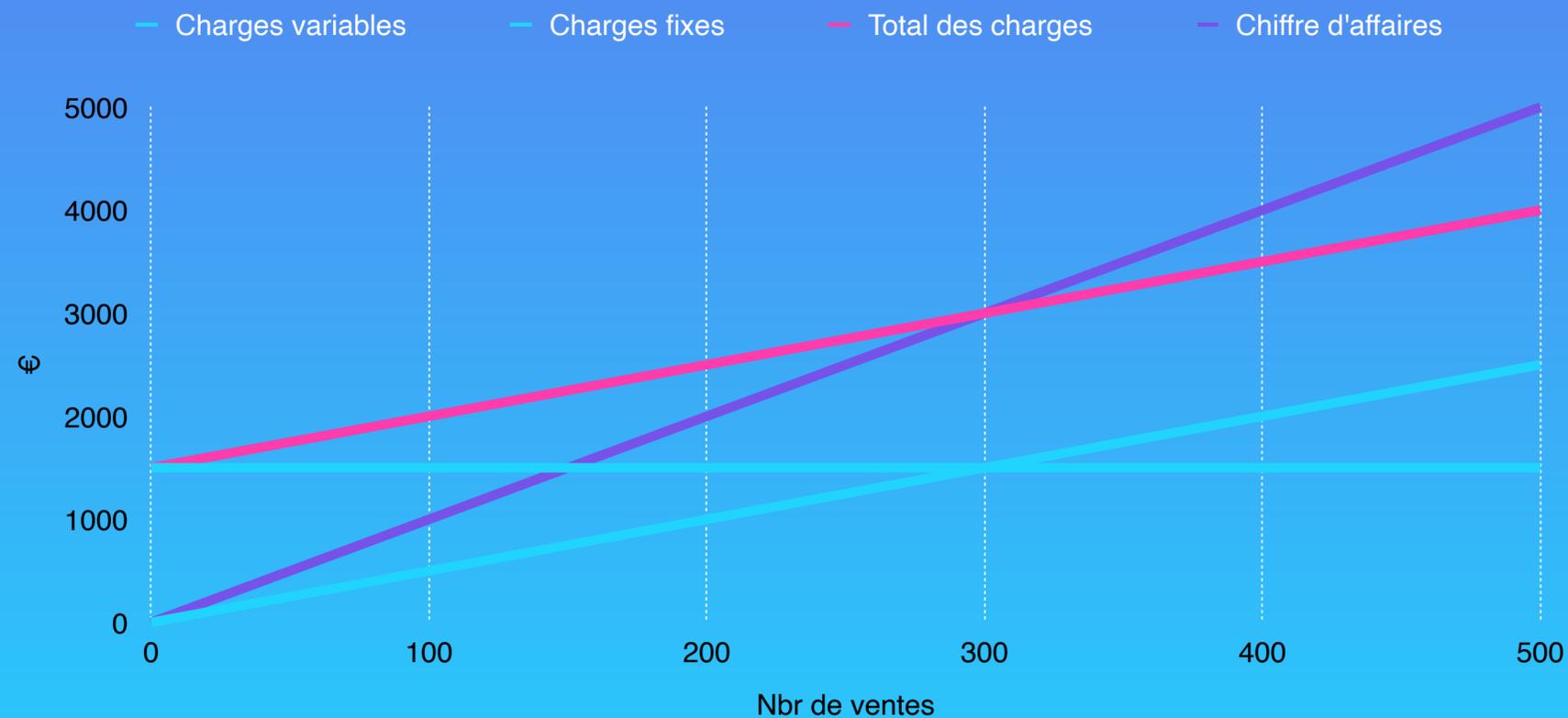
Les charges variables sont celles qui varient en fonction du chiffre d'affaires ou de la production

| | COÛT | RISQUE |
|-----------------|------|--------|
| CHARGES FIXES | ⊖ | ⊕ |
| CHARGE VARIABLE | ⊕ | ⊖ |



LE SEUIL DE RENTABILITÉ

Le seuil de rentabilité correspond au niveau de chiffre d'affaires au-delà duquel l'entreprise commence à réaliser un bénéfice.



$$SR = \frac{\text{Charges fixes}}{\text{Marge sur coût variables}}$$



Prix de vente : 10 €
Charges variables : 5 €
Charges fixes : 1 500 €

CYCLE 2

LA TEMPORALITÉ

| Achat | M | M+1 | M+2 | M+3 |
|------------------------------------|-----|-----|-----|-----|
| Décision | X X | | | |
| Livraison | | X X | | |
| Facturation (déclenchement TVA) | | X X | | |
| Paiement | | X | X | |

| Vente | M | M+1 | M+2 | M+3 |
|------------------------------------|-----|-----|-----|-----|
| Décision | X X | | | |
| Livraison | X X | | | |
| Facturation (déclenchement TVA) | X X | | | |
| Paiement | X | X | | |

X = comptant
 X = 30 jours FDM

BIEN S'APPROVISIONNER

| | | |
|-------------------|-------|--|
| Aluminium | 2 | |
| Accessoires | 1 | |
| Heure nécessaire | 0,5 | |
| Heures / machines | 1 000 | |

| ALUMINIUM | | |
|------------|--------|------|
| AluStar | 20 000 | 3,08 |
| FourniStyl | 5 000 | 3,85 |
| Topmatek | 1 000 | 4,4 |

| ACCESSOIRES | | |
|-------------|-------|------|
| AluStar | 5 000 | 10 |
| FourniStyl | 2 000 | 11,5 |
| Topmatek | 1 000 | 12,5 |

| | | Cycle 1 | Cycle 2 | Cycle 3 | Cycle 4 |
|------------------------------|----------------------|------------|------------|------------|------------|
| VENTES | UltraChar | 3 000 | 3 500 | 4 000 | 5 000 |
| CONSOMMATIONS | Aluminium | | 7 000 | 8 000 | 10 000 |
| | Accessoires | | 3 500 | 4 000 | 5 000 |
| | Heures machines | | 1 750 | 2 000 | 2 500 |
| STOCK ALUMINIUM | Initial | 0 | 0 | 3 000 | 0 |
| | Réception | | 10 000 | 5 000 | 20 000 |
| | Consommation | 0 | 7 000 | 8 000 | 10 000 |
| | Final | 0 | 3 000 | 0 | 10 000 |
| STOCK ACCESSOIRES | Initial | 0 | 0 | 1 500 | 2 500 |
| | Réception | | 5 000 | 5 000 | 5 000 |
| | Consommation | 0 | 3 500 | 4 000 | 5 000 |
| | Final | 0 | 1 500 | 2 500 | 2 500 |
| COMMANDES (décisions) | Fournisseur Alu. | FourniStyl | FourniStyl | FourniStyl | |
| | Aluminium | 10 000 | 5 000 | 20 000 | |
| | Fournisseur Acc. | AluStar | AluStar | AluStar | |
| | Accessoires | 5 000 | 5 000 | 5 000 | |
| | Machines nécessaires | 2 | 2 | 3 | |
| | | | | | |
| ACHATS | Fournisseur Alu. | | FourniStyl | FourniStyl | FourniStyl |
| | Aluminium | | 38 500 | 19 250 | 19 250 |
| | Fournisseur Acc. | | AluStar | AluStar | AluStar |
| | Accessoires | 0 | 50 000 | 50 000 | 50 000 |
| | Total HT | 0 | 88 500 | 69 250 | 69 250 |
| | TVA Déductible | 0 | 17 700 | 13 850 | 13 850 |

CYCLE 3

PILOTER SA TRÉSORERIE

Le **plan de trésorerie** est un tableau sur lequel on porte l'ensemble des encaissements et des décaissements prévus, en les ventilant mois par mois.

| | LES BUDGETS | TVA ? | A MENTIONNER | BUDGET DE TVA | TRÉSORERIE |
|---------------|-------------------|-------|-------------------|----------------------|-------------------------|
| ENCAISSEMENTS | Ventes | OUI | Total HT | TVA collectée | Trésorerie initiale |
| | Financements | NON | TVA | TVA déductible | Variation de trésorerie |
| DÉCAISSEMENTS | Approvisionnement | OUI | Total TTC | Différence de TVA | Trésorerie finale |
| | Charges externes | OUI | En/Dé-caissements | TVA à payer | |
| | Personnel | NON | | Remboursement de TVA | |
| | Investissements | NON | | | |

utilisez des formules
Regroupez les charges ayant les mêmes délai de paiement
Scindez votre budget d'appro



LA TVA !

Tout d'abord, il faut rappeler que la **TVA n'est pas une charge** pour l'entreprise. Ce n'est pas elle qui supporte son coût lors d'un achat, mais le consommateur final. Elle se contente de la collecter pour le compte de l'État.

TVA collectée

c'est tout simplement le montant de la TVA que l'entreprise va **collecter sur les ventes** qu'elle réalise.

TVA Déductible

c'est la TVA que l'entreprise **paie « en trop »** lorsqu'elle réalise des dépenses nécessaires à son activité.

Je vends pour 1 000 € d'UltraChar, le client me paye (en TTC) : 1 200 €.
J'achète pour 500 € de drone, je paye donc (en TTC) 600 € à mon fournisseur

Dans cet exemple, lors de la vente, j'ai collecté pour l'état 200 € de TVA, je dois donc lui rendre
Lors de mon achat, j'ai payé 100 € de TVA que je n'aurais pas dû, l'état doit donc me rembourser !

D'un côté, je dois rendre 200 €, de l'autre, l'état doit me rendre 100 €...
Entre bons amis, on fait les comptes ! et donc je ne dois plus que 100 € à l'état !



$$\text{TVA d\^ue} = \text{TVA collect\^ee} - \text{TVA d\^eductible}$$

BUDGETEZ SON APPROVISIONNEMENT

| | | Cycle 1 | Cycle 2 | Cycle 3 | Cycle 4 | Cycle 5 |
|----------------------------|------------------|---------|------------|------------|------------|---------|
| ACHATS | Fournisseur Alu. | | FourniStyl | FourniStyl | FourniStyl | |
| | Aluminium | | 38 500 | 19 250 | 19 250 | |
| | Fournisseur Acc. | | AluStar | AluStar | AluStar | |
| | Accessoires | 0 | 50 000 | 50 000 | 50 000 | |
| | Total HT | 0 | 88 500 | 69 250 | 69 250 | |
| | TVA Déductible | 0 | 17 700 | 13 850 | 13 850 | |
| PAIEMENTS | C1 - Aluminium | | | | | |
| | C1 - Accessoires | | | | | |
| | C2 - Aluminium | | | 46 200 | | |
| | C2 - Accessoires | | 60 000 | | | |
| | C3 - Aluminium | | | | 23 100 | |
| | C3 - Accessoires | | | 60 000 | | |
| | C4 - Aluminium | | | | | 23 100 |
| | C4 - Accessoires | | | | 60 000 | |
| TOTAL DÉCAISSEMENTS | | 0 | 60 000 | 106 200 | 83 100 | 23 100 |

| | |
|------------|--------------|
| AluStar | Comptant |
| FourniStyl | 30 jours FDM |
| Topmatek | 60 jours FDM |

Tous les paiements des cycles suivant constituent des CRÉANCES (que l'argent que je dois)



CONSTRUIRE SON PLAN DE TRÉSO

CYCLE 4

LE RÉEL VS LE THÉORIQUE



Comment s'assurer que mon plan de trésorerie est bien conforme à la réalité et sera donc juste pour les mois à venir.

| Actif | | Passif | |
|---------------------------------|------------------|-------------------------------|------------------|
| Actif immobilisé | 484 292 | Capitaux propres | 763 574 |
| Immobilisations incorporelles | 49 792 | Capital | 600 000 |
| Immobilisations corporelles | 434 500 | Réserves | |
| terrains | 40 000 | Report à nouveau | |
| constructions | 117 000 | Résultat de l'exercice | 163 574 |
| installations techniques | 277 500 | | |
| matériels divers | | | |
| Immobilisations financières | | | |
| Actif circulant | 759 860 | Dettes | 480 578 |
| Stocks matières premières | 112 816 | Emprunt à long et moyen terme | 402 023 |
| accessoires | 75 010 | Fournisseurs | |
| aluminium | 37 806 | accessoires | |
| Stocks produits finis | 144 982 | aluminium | |
| ultra char | 144 982 | Dettes diverses | |
| hydro boat | | Etat | 2 465 |
| Créances | 502 062 | Impôt sur les sociétés | |
| clients | 502 062 | TVA | 2 465 |
| TVA | | | |
| Valeurs mobilières de placement | | | |
| Disponibilités | | Concours bancaires | 76 090 |
| Total | 1 244 152 | Total | 1 244 152 |

Les décaissements HT d'approvisionnement à venir

Les encaissements HT des clients à venir

TVA dûe à l'état

Niveau de trésorerie

| | |
|---|----------------|
| Produits d'exploitation | 373 055 |
| Production vendue | 296 235 |
| ultra char | 296 235 |
| Production stockée | 66 820 |
| ultra char | 66 820 |
| Ventes de biens et services | 10 000 |
| Charges d'exploitation | 298 566 |
| Achats de matières premières | 156 000 |
| accessoires | 100 000 |
| aluminium | 56 000 |
| Variation de stocks de matières premières | -16 |
| Charges externes | 87 912 |
| Structure | 15 000 |
| Fabrication | 26 997 |
| Logistique | 32 915 |
| Publicité | 10 000 |
| Etudes | 3 000 |
| Personnel | 48 962 |
| Salaires production | 40 000 |
| Salaires force de vente | 6 000 |
| Commission force de vente | 2 962 |
| Dotations aux amortissements | 5 708 |
| Résultat d'exploitation | 74 489 |
| Charges financières | 1 785 |
| dont intérêts des emprunts | 922 |
| dont frais de découvert | 863 |
| Résultat financier | -1 785 |
| Résultat avant impôts | 72 704 |

Vente HT du mois

Achat HT d'approvisionnement du mois

Budget des charges HT

Budget de personnel (non soumis TVA)

Budget d'investissements (non soumis TVA)

LES CLÉS DE RÉPARTITION

Les clés de répartition vont vous permettre d'impacter équitablement les charges indirectes sur les différents produits que vous vendez. C'est une donnée primordiale qui vous aidera dans votre analyse décisionnelle pour chacun des produits.

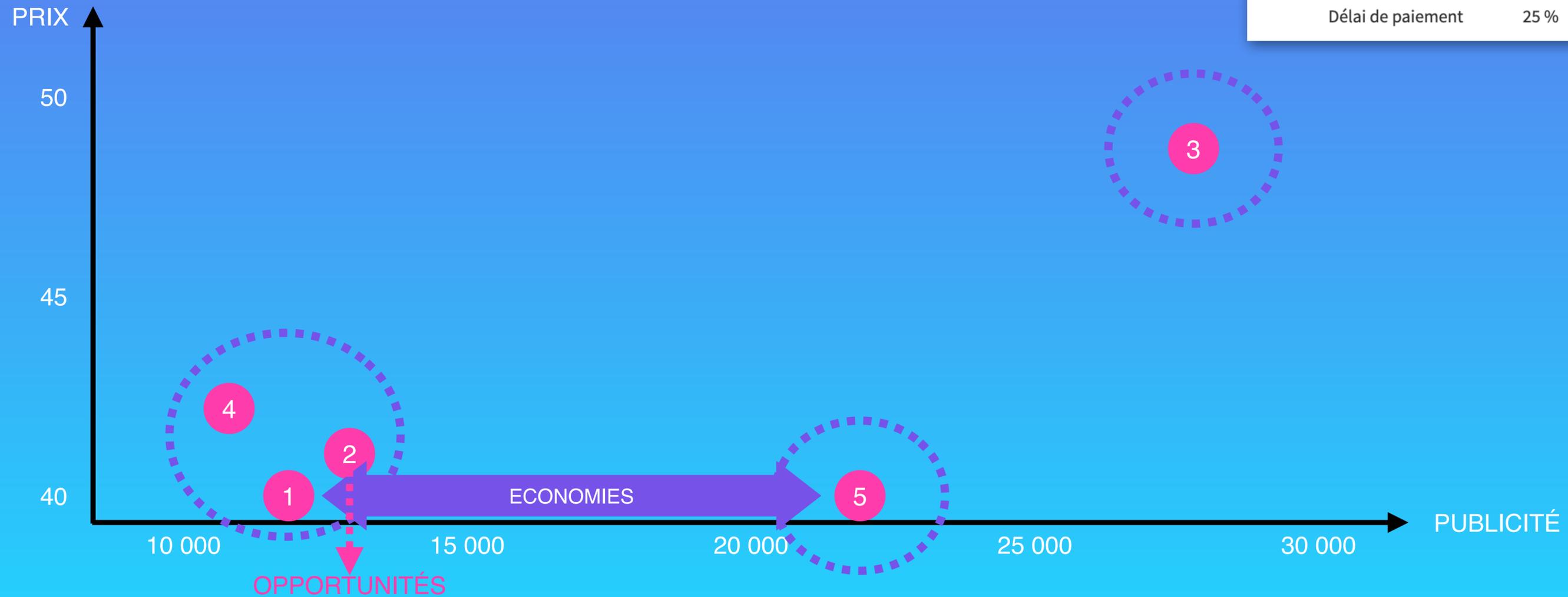
CYCLE 5

MIX MARKETING

| Equipe | Prix | | Publicité | | Part de marché | | Nb. | Force de vente | | Délai de paiement |
|--------|------------|------------|------------|------------|----------------|------------|-----|------------------|------------------|----------------------|
| | ultra char | hydro boat | ultra char | hydro boat | ultra char | hydro boat | | Comm. ultra char | Comm. hydro boat | |
| 1 | 40,0 € | 0,0 € | 12 500 € | 0 € | 20,8 % | 0,0 % | 2 | 1,5 % | 0,0 % | 45 jours fin de mois |
| 2 | 42,0 € | 0,0 € | 13 000 € | 0 € | 17,8 % | 0,0 % | 2 | 0,0 % | 0,0 % | 60 jours fin de mois |
| 3 | 48,3 € | 0,0 € | 25 000 € | 0 € | 18,6 % | 0,0 % | 2 | 0,0 % | 0,0 % | 45 jours fin de mois |
| 4 | 42,5 € | 0,0 € | 11 000 € | 0 € | 14,6 % | 0,0 % | 2 | 7,0 % | 0,0 % | 45 jours fin de mois |
| 5 | 39,9 € | 0,0 € | 22 000 € | 0 € | 28,2 % | 0,0 % | 4 | 0,0 % | 0,0 % | 45 jours fin de mois |

% Facteurs clés de succès

| |  ultra char |  hydro boat |
|-------------------|--|--|
| Prix | 40 % | 15 % |
| Publicité | 25 % | 40 % |
| Force de vente | 10 % | 20 % |
| Délai de paiement | 25 % | 25 % |



TRÉSORERIE vs COMPTABILITÉ

On peut gagner de l'argent mais ne pas en avoir... et ouais !

| | Mois 1 | | | | | Mois 2 | | | | |
|-------------------|---------------------------|------------------|-----------------------|---------------------|----------------------|---------------|---------------------------|------------------|-----------------------|------------------|
| | Semaine 1 | Semaine 2 | Semaine 3 | Semaine 5 | Semaine 4 | Semaine 6 | Semaine 9 | Semaine 8 | Semaine 9 | Semaine 10 |
| | Achat de matière première | Vente UltraChar | Fabrication UltraChar | Livraison UltraChar | Paiement Fournisseur | Paiement TVA | Achat de matière première | Vente UltraChar | Fabrication UltraChar | Règlement Client |
| Document | Facture d'achat | Facture de vente | Charges d'entreprise | Bon de livraison | Prélèvement | | Facture d'achat | Facture de vente | Charges d'entreprise | Virement |
| Trésorerie | 0 | 0 | -468 | -588 | -900 | -1 166 | -1 166 | -1 166 | -1 634 | -314 |
| <i>Variation</i> | 0 | 0 | -468 | -120 | -312 | -266 | 0 | 0 | -468 | 1 320 |
| Résultat | 0 | 1 100 | 710 | 610 | 610 | 610 | 350 | 1 450 | 1 060 | 1 060 |
| <i>Variation</i> | -260 | 1 100 | -390 | -100 | 0 | 0 | -260 | 1 100 | -390 | 0 |

| PARAMETRES | | | | |
|------------------------|-----|----|------|----------|
| Achat Matière première | 130 | 2 | 2,4 | 30 jours |
| Vente ULTRACHAR | 100 | 11 | 13,2 | 60 jours |
| Coût de livraison | 100 | 1 | 1,2 | Comptant |
| Coût de production | 130 | 3 | 3,6 | Comptant |

| MARGE UNITAIRE | |
|------------------------|----------|
| Prix ULTRACHAR | 11 |
| Achat Matière première | 2 |
| Coût de production | 3 |
| Coût de livraison | 1 |
| Marge unitaire | 5 |

Quand tu fais du bénéfice mais que t'as jamais de tréso



SOIGNER SA TRÉSORERIE

C'est une histoire de **BFR** ! Le **Besoin en Fond de Roulement** désigne la somme dont à besoin une entreprise pour financer son exploitation.

$$\text{BFR} = \text{Stocks MP \& PF} + \text{Créances} - \text{Dettes}$$

| PARAMETRES | | | | |
|------------------------|-----|----|------|----------|
| Achat Matière première | 110 | 2 | 2,4 | 45 jours |
| Vente ULTRACHAR | 100 | 11 | 13,2 | 30 jours |
| Coût de livraison | 100 | 1 | 1,2 | Comptant |
| Coût de production | 110 | 3 | 3,6 | Comptant |

| | Mois 1 | | | | Semaine 5 | Mois 2 | | Semaine 7 | Semaine 8 | Semaine 9 | Semaine 10 |
|-------------------|---------------------------|------------------|-----------------------|---------------------|------------------|----------------------|--------------|---------------------------|------------------|-----------------------|------------|
| | Semaine 1 | Semaine 2 | Semaine 3 | Semaine 4 | | Semaine 6 | Semaine 10 | | | | |
| | Achat de matière première | Vente UltraChar | Fabrication UltraChar | Livraison UltraChar | Règlement Client | Paiement Fournisseur | Paiement TVA | Achat de matière première | Vente UltraChar | Fabrication UltraChar | |
| Document | Facture d'achat | Facture de vente | Charges d'entreprise | Bon de livraison | Virement | Prélèvement | | Facture d'achat | Facture de vente | Charges d'entreprise | |
| Trésorerie | 0 | 0 | -396 | -516 | 804 | 540 | 278 | 278 | 278 | -118 | |
| Variation | 0 | 0 | -396 | -120 | 1320 | -264 | -262 | 0 | 0 | -396 | |
| Résultat | 0 | 1 100 | 770 | 670 | 670 | 670 | 670 | 1 550 | 1 770 | 1 220 | |
| Variation | -220 | 1 100 | -330 | -100 | 0 | 0 | 0 | -220 | 1 100 | -330 | |

| | | | | | | | | | | |
|-------------------|---------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|----------------------|---------------|---------------------------|-----------------|-----------------------|------------------|
| | Achat de matière première | Vente UltraChar | Fabrication UltraChar | Livraison UltraChar | Paiement Fournisseur | Paiement TVA | Achat de matière première | Vente UltraChar | Fabrication UltraChar | Règlement Client |
| Trésorerie | 0 | 0 | -468 | -588 | -900 | -1 166 | -1 166 | -1 166 | -1 634 | -314 |
| Résultat | 0 | 1 100 | 710 | 610 | 610 | 610 | 350 | 1 450 | 1 060 | 1 060 |

CYCLE 6

LA LIASSE FISCALE

Bilan

Mesure la santé

| Actif | | Passif | |
|---------------------------------|------------------|-------------------------------|------------------|
| Actif immobilisé | 370 000 | Capitaux propres | 500 091 |
| Immobilisations incorporelles | | Capital | 600 000 |
| Immobilisations corporelles | 370 000 | Réserves | |
| terrains | 40 000 | Report à nouveau | |
| constructions | 117 500 | Résultat de l'exercice | -99 909 |
| installations techniques | 212 500 | | |
| matériels divers | | | |
| Immobilisations financières | | | |
| Actif circulant | 646 990 | Dettes | 516 899 |
| Stocks matières premières | 250 951 | Emprunt à long et moyen terme | 443 080 |
| accessoires | 132 204 | Fournisseurs | 48 600 |
| aluminium | 118 747 | accessoires | 27 600 |
| Stocks produits finis | | aluminium | 21 000 |
| ultra char | | Dettes diverses | |
| hydro boat | | Etat | 25 219 |
| Créances | 305 746 | Impôt sur les sociétés | |
| clients | 305 746 | TVA | 25 219 |
| TVA | | | |
| Valeurs mobilières de placement | | | |
| Disponibilités | 90 293 | Concours bancaires | |
| Total | 1 016 990 | Total | 1 016 990 |

Compte de résultat

Mesure la performance

| | |
|---|----------------|
| Produits d'exploitation | 204 212 |
| Production vendue | 254 788 |
| ultra char | 144 288 |
| hydro boat | 110 500 |
| Production stockée | -50 576 |
| ultra char | -50 576 |
| Charges d'exploitation | 202 523 |
| Achats de matières premières | 40 500 |
| accessoires | 23 000 |
| aluminium | 17 500 |
| Variation de stocks de matières premières | 22 839 |
| Charges externes | 88 195 |
| Structure | 15 000 |
| Fabrication | 27 000 |
| Logistique | 30 195 |
| Publicité | 14 000 |
| Etudes | 2 000 |
| Personnel | 46 739 |
| Salaires production | 30 000 |
| Salaires force de vente | 4 000 |
| Commission force de vente | 12 739 |
| Dotations aux amortissements | 4 250 |
| Résultat d'exploitation | 1 689 |
| Charges financières | 2 186 |
| dont intérêts des emprunts | 2 186 |
| Résultat financier | -2 186 |
| Résultat avant impôts | -497 |

COMPTE DE RÉSULTAT

Compte de résultat

Produits

Charges

| | |
|---|----------------|
| Produits d'exploitation | 204 212 |
| Production vendue | 254 788 |
| ultra char | 144 288 |
| hydro boat | 110 500 |
| Production stockée | -50 576 |
| ultra char | -50 576 |
| Charges d'exploitation | 202 523 |
| Achats de matières premières | 40 500 |
| accessoires | 23 000 |
| aluminium | 17 500 |
| Variation de stocks de matières premières | 22 839 |
| Charges externes | 88 195 |
| Structure | 15 000 |
| Fabrication | 27 000 |
| Logistique | 30 195 |
| Publicité | 14 000 |
| Etudes | 2 000 |
| Personnel | 46 739 |
| Salaires production | 30 000 |
| Salaires force de vente | 4 000 |
| Commission force de vente | 12 739 |
| Dotations aux amortissements | 4 250 |
| Résultat d'exploitation | 1 689 |
| Charges financières | 2 186 |
| dont intérêts des emprunts | 2 186 |
| Résultat financier | -2 186 |
| Résultat avant impôts | -497 |

CHIFFRE D'AFFAIRES

Stock Final - Stock Initial
- Si > 0 : stockage
- Si < 0 : déstockage

Stock Initial - Stock Final
- Si > 0 : déstockage
- Si < 0 : sur-stockage

Division du montant d'achat
d'un investissement par sa durée d'utilisation

Partie intérêts d'un emprunt

RÉSULTAT