

www.btsag.com

Financement de la reprise d'entreprise

Claude Terrier



Pérennisation de l'entreprise



Auteur : C. Terrier; <mailto:webmaster@btsag.com> ; <http://www.btsag.com>

Utilisation: Reproduction libre pour des formateurs dans un cadre pédagogique et non commercial

65 – Financement de la reprise d'entreprise

Concepts clés

Tout repreneur ou acheteur d'entreprise doit se poser les questions liées suivantes :

- À quel prix acheter une entreprise ?
- Comment financer cette acquisition ?
- Que financer ?
- Comment le financer ?

Définitions

Valeur boursière : Corresponds au cours de l'action multiplié par le nombre d'actions.

Valeur patrimoniale comptable : Corresponds à la valeur de la société obtenue à partir du bilan comptable.

Budget de trésorerie : Récapitule mensuellement les dépenses et recettes de trésorerie.

Plan de financement : Récapitule les besoins de financement et les moyens de financement d'un projet

Business Plan : voir plan de financement.

Plan du chapitre

5. Financement de la reprise d'entreprise
 51. Evaluer une entreprise
 52. Le plan de financement initial (ou Business plan)
 521. Les besoins durables
 522. Les moyens de financement
 53. Le plan de financement à 3 ans
 54. Le budget de trésorerie prévisionnel

Durée : 4 h

Application 1 (15')

Acheter ou vendre une entreprise : Bien évaluer le prix d'une entreprise

Source : <http://www.journaldunet.com/management/>

L'enjeu, quand il s'agit d'acheter ou vendre une entreprise cotée ou non cotée, est d'arriver à en fixer le prix. Pour cela, il vous faudra sans doute recourir à plusieurs méthodes d'évaluation. Explications.

"Derrière l'achat d'une entreprise, il y a toujours un pari. Avant de vendre ou d'acheter une entreprise, et pour bien négocier avec son interlocuteur, il faut connaître la valeur du bien convoité. Cela passe d'abord par une collecte d'informations sur le marché, la concurrence, la législation en vigueur, et surtout, sur l'entreprise. Ensuite, différentes méthodes d'évaluation existent et peuvent se recouper afin d'estimer au mieux le prix d'une entreprise et minimiser les risques d'erreur. Mais il faut être conscient du fait qu'il n'existe pas une valeur unique de l'entreprise.

L'approche dynamique : la plus utilisée

Pour un acquéreur, tout l'enjeu consiste à acheter une entreprise dont il suppose le potentiel futur. C'est pourquoi la méthode la plus répandue parmi les analystes financiers se base sur la mesure de la rentabilité future.

Bien que sujette à de nombreuses variantes, la méthode des Discounted Cash Flow (DCF) est donc couramment employée. La première étape consiste à déterminer le montant des flux de trésorerie futurs. "On voit la tendance sur les deux ou trois années à venir, puis on extrapole". Ensuite, il faut actualiser les futurs profits afin de savoir quelle valeur on leur attribue aujourd'hui.

Le calcul des flux financiers

Le Discounted Cash Flow (flux actualisé de trésorerie) se calcule à partir des données prévisionnelles de l'entreprise. Pour chaque année prise en compte, il résulte généralement du calcul suivant :

Résultat Net
+ Amortissements et Provisions
+ Résultat exceptionnel
- Variation du Besoin en Fonds de Roulement (BFR)
- Dividendes distribués
- Investissements d'exploitation

La principale difficulté de cette méthode consiste à choisir un taux d'actualisation pertinent. C'est le taux qui correspond au coût moyen des modes de financement de l'entreprise (capitaux propres et dettes), c'est-à-dire le coût supposé de fonctionnement de l'entreprise qui va permettre la génération des profits préalablement évalués.

L'approche patrimoniale : la plus ancienne

L'approche patrimoniale s'intéresse au passé de l'entreprise. Ces méthodes conduisent donc à s'intéresser au bilan de l'entreprise, photographie de sa situation actuelle mais aussi de son histoire.

On peut ainsi calculer la situation nette comptable (SNC) de la société. Il s'agit de l'actif net, c'est-à-dire amorti, corrigé des dettes. C'est en d'autres termes le montant des capitaux propres. Le prix de vente sera ensuite fixé par un multiple de la situation nette comptable, généralement compris entre 2 et 2,5. Parfois la valeur comptable de l'actif devient hors de propos par rapport aux valeurs de marché. Par exemple, un immeuble acheté il y a 15 ans aura une valeur nette comptable très faible du fait de l'amortissement qu'il aura subi. Pourtant, il se peut que l'emplacement de l'immeuble ait pris de la valeur. Dans ce cas, il est important de réévaluer l'immobilisation pour tenir compte de ce phénomène ; on obtient ainsi l'actif net réévalué.

La réévaluation peut également être faite à la valeur de liquidation : dans ce cas, l'estimation du prix de revente de tous les éléments de l'actif et du passif est faite comme dans les circonstances d'une faillite. La faiblesse de cette approche tient au fait qu'elle reste collée à ce qui est comptablement vendu et ne prend pas en compte la rentabilité future espérée.

L'approche analogique : la plus facile

Enfin, l'évaluation par comparaison, bien qu'extrêmement simple, reste une bonne méthode pour se faire une idée globale de la valeur d'une entreprise, car elle incorpore les principes des deux approches précédentes.

Si une entreprise rachète un concurrent, elle connaît bien le marché et a une bonne visibilité de l'avenir. Dans ce cas, l'acquéreur potentiel sait qu'une entreprise se négocie à une valeur qui est x fois un solde de gestion, tel que le résultat net comptable ou le chiffre d'affaires. Ce coefficient multiplicateur est appelé "multiple sectoriel de référence".

La comparaison peut également être faite par rapport à une entreprise semblable cotée en bourse, ou un échantillon d'entreprises de référence. L'échantillon permet de dégager une valeur moyenne pour le coefficient, que l'on applique ensuite à l'entreprise.

L'inconvénient de procéder de la sorte, c'est que l'on occulte l'unicité de l'entreprise évaluée. En la comparant à une valeur référence, on omet d'intégrer des éléments importants, tels que sa rentabilité ou son potentiel de croissance.

De l'évaluation à la fixation du prix

Si aucune méthode n'est individuellement parfaite pour évaluer une entreprise, elles vont, en se complétant, donner une image fidèle de ce que vaut l'établissement. Il convient pourtant de rappeler que la valeur et le prix qui sera finalement fixé peuvent différer pour de nombreuses raisons.

Tout d'abord, il sera tenu compte de la composition du patrimoine : le juste équilibre entre dettes et capitaux propres est largement lié au secteur d'activité et au montant des immobilisations qui viendront rembourser les dettes en cas d'impossibilité de rembourser les emprunts. Si le poids de la dette est pris en compte dans l'approche patrimoniale, ce n'est pas le cas lors la méthode des cash flow. Dans ce cas, la valeur devra être amputée du montant des dettes à long terme. Tout audit préalable, faisant apparaître un risque (environnemental, social, etc), sera également susceptible de faire baisser la valorisation de l'entreprise.

Ensuite, la valeur déterminée de l'actif d'une société peut être augmentée ou diminuée par le goodwill (ou badwill). Ce montant correspond à la croyance de l'acheteur dans la prise de valeur de l'entreprise après le rachat. Croyance qui peut, d'ailleurs, être appuyée par une valorisation d'actifs non présents au bilan, tels que la marque ou la clientèle.

Enfin, il ne faut pas négliger l'impact des circonstances dans lesquelles la cession est réalisée. Selon la situation - vente d'une filiale par un grand groupe, vendeur pressé de partir ou encore un entrepreneur qui prend sa retraite - l'une des parties à la vente sera plus disposée à faire des concessions. Pour Jean-Baptiste Tournier, "la discussion ne sera pas la même si l'acquéreur est en situation de force ou de faiblesse." Car avant toute chose, la vente ou l'acquisition d'une société reste la rencontre d'une offre et d'une demande ; le prix résultant de l'accord des deux parties.

Questions :

- 1. Quelle est la problématique soulevée dans cet article**
- 2. Quelles sont les évaluations possibles**

Application 2 (15')

Vous envisagez de reprendre l'entreprise Dumaret SA qui est une société spécialisée dans les aménagements extérieurs, les plantations et l'entretien des espaces verts.

Vous avez rencontré son directeur M. Dumaret Paul qui souhaite passer la main et vendre son entreprise. L'activité de la société semble saine et M. Dumaret vous a remis le bilan de cette société. La société est également coté en bourse.

Bilan au 31/12/xxxx			
Actif		Passif	
Immobilisations	106 000	Capitaux	150 000
Stocks	53 000	Dettes à long terme	34 000
Créances	39 000	Dettes à court terme	26 000
Trésorerie	12 000		
Totaux	210 000	Totaux	210 000

Nombre d'actions : 5000 actions de valeur nominale 20 €

La dernière cotation boursière était à 17 €

Compte de résultat au 31/12/xxxx			
Actif		Passif	
Achats	112 000	Ventes marchandises	110 000
Achat externe	58 000	Ventes produits finis	180 000
Impôts et Taxes	7 000	Autres produits	
Charge du personnel	90 000		
Charges financières	8 000	Produits financiers	5 000
Charges exceptionnelles	4 000	Produits exceptionnels	2 000
Totaux	279 000		297 000
Résultat	18 000		
Totaux	297 000	Totaux	297 000

Questions :

3. Quelle est la valeur comptable de cette société ?
4. Quelle est sa valeur initiale en apport de capitaux ?
5. Quelle est sa valeur boursière ?
6. Quel est son chiffre d'affaires annuel ?
7. Quel est son bénéfice annuel ?



Pérennisation de l'entreprise



Auteur : C. Terrier; <mailto:webmaster@btsag.com> ; <http://www.btsag.com>

Utilisation: Reproduction libre pour des formateurs dans un cadre pédagogique et non commercial

5. Financement de la reprise d'entreprise

51. Evaluer une entreprise

Il existe de multiples façons d'évaluer une entreprise. Nous nous bornerons ci-dessous à décrire les principaux modes d'évaluations sans chercher à les traiter de façon comptable. L'objectif est de sensibiliser, à la problématique de l'évaluation.

Tout repreneur d'entreprise est confronté au problème suivant : À quel prix racheter l'entreprise ?

C'est l'objet d'une négociation entre les parties, car le vendeur souhaite vendre le plus haut possible et l'acheteur souhaite racheter le plus bas possible. Parmi les différentes options possibles retenons les suivantes :

1. L'entreprise vaut ce que les actionnaires ont apporté : Nombre d'actions * valeur d'initiale de l'action.

Avantages	Inconvénients
Rapide et simple à calculer	Ne prend pas en compte <ul style="list-style-type: none"> la valeur créée par l'entreprise, les capitaux réinvestis dans la société Les forces ou les faiblesses (commerciales, techniques, etc.) de la société

2. L'entreprise vaut sa valeur boursière actuelle : Nombre d'actions * cours de bourse.

Avantages	Inconvénients
Rapide et simple à calculer	Ne prend pas en compte <ul style="list-style-type: none"> la spéculation sur le titre, la sur estimation ou la sous évaluation du titre quelle valeur prendre, la dernière, une moyenne sur une semaine, un mois, une année ?

3. L'entreprise vaut son patrimoine dans le bilan

Avantages	Inconvénients
Repose sur une évaluation comptable	Ne prend pas en compte <ul style="list-style-type: none"> Les biens peuvent être sur estimés ou sous-estimés (immobilisations, stocks, valeurs mobilières, participations), etc.

4. L'entreprise vaut sa capacité d'autofinancement prévisionnelle

Avantages	Inconvénients
Repose sur une évaluation comptable. Elles permet de quantifier le retour sur investissement.	Ne prend pas en compte <ul style="list-style-type: none"> Calculs compliqués et en partie aléatoires

5. L'entreprise vaut son chiffre d'affaires.

Avantages	Inconvénients
Rapide et simple à calculer	Ne prend pas en compte <ul style="list-style-type: none"> Les forces ou les faiblesses (commerciales, techniques, etc.) de la société

52. Le plan de financement initial (ou Business plan)

Le **plan de financement initial** chiffre le projet. Il recense les besoins et les ressources financières qui permettront de monter le projet. Les deux colonnes du tableau doivent être équilibrées.

Cette étape conduit :

- soit à renoncer au projet, si la proportion des fonds propres s'avère excessivement faible par rapport aux fonds d'emprunt qu'il faudrait obtenir,
- soit à redimensionner le projet pour réduire les besoins, par exemple en recourant à la sous-traitance pour limiter les investissements.

Le plan de financement initial se présente sous la forme d'un tableau comprenant deux parties :

- la partie gauche liste les **besoins de financement durables** qu'engendre le projet,
- la partie droite liste les **ressources financières durables** à apporter à pour financer les besoins de même nature.

Besoins durables		Ressources durables	
- Frais d'établissement		- Capital social ou apport personnel	
- Investissements HT		- Comptes-courants d'associés (s'il y a lieu)	
- Besoin en fonds de roulement		- Subvention ou primes d'équipement	
		- Emprunts à moyen ou long terme	
Total		Total	

521. Les besoins durables

• Les frais d'établissement

Ce sont les frais engagés pour constituer l'entreprise - honoraires de conseil ou d'avocat, frais d'immatriculation, frais de première publicité, etc. – Ce sont des dépenses engagées au bénéfice de l'entreprise, pour une période longue. Il faut donc les considérer comme un investissement.

Les frais d'établissement seront par la suite, amortis par imputation progressive dans les charges du compte de résultats.

• Les investissements

La constitution, au sens large, de l'outil de production, de l'équipement de l'entreprise, représente les investissements. On y trouve :

- les acquisitions de **brevet, licence, droit au bail, droit d'entrée dans une franchise, fonds de commerce...** Ils apparaissent dans le bilan dans les immobilisations incorporelles.
- les achats de **terrain, matériels, machines, mobilier, véhicules, ordinateurs, construction, agencements, installations...** Ils apparaissent dans le bilan dans les immobilisations corporelles
- les versements de dépôts et cautionnements, comme les trois mois de loyer à verser en garantie lors de la conclusion d'un bail. Ce sont les immobilisations financières, qui peuvent comprendre également les prises de participation dans d'autres sociétés.

Les investissements sont à retenir pour leur prix hors taxes, sauf si l'entreprise ne peut pas récupérer la TVA ; en effet, la TVA relève d'un problème de trésorerie à court terme, alors que le "plan de financement initial" traite des besoins de financements constants de la future entreprise (besoins structurels).

À noter : un petit équipement, dont la valeur unitaire est inférieure à 500 euros HT, n'est pas à intégrer dans les investissements du plan de financement. Pour simplifier, son achat est considéré par l'administration fiscale comme une charge à imputer au compte de résultats du premier exercice.

• Le Besoin en fonds de roulement (BFR)

Avant de commercialiser des produits, il est généralement nécessaire d'acquérir un stock minimum de ces produits. Par ailleurs, on peut se trouver, dès le lancement de l'activité, dans l'obligation d'accorder des délais de règlement aux clients : une fois les produits livrés, l'argent dû constitue une "créance client". En revanche, les fournisseurs accordent, eux-aussi, des délais permettant de ne pas les payer immédiatement.

Il existe donc un besoin financier durable résultant de l'exploitation de l'entreprise qui est égal aux stocks moyens + aux créances clients - les dettes fournisseurs.

De la même manière que l'entreprise doit disposer en permanence de locaux et de machines, elle doit également avoir des ressources disponibles à concurrence de cette somme et donc considérer celle-ci comme un investissement à financer au même titre que les autres investissements.

Cet investissement dans le cycle d'exploitation est appelé Besoin en Fonds de Roulement (BFR).

522. Les moyens de financement

Il convient de chiffrer les ressources financières qui permettront de couvrir les investissements. Elles se regroupent en deux catégories :

- les apports personnels du créateur ou des autres associés
- les moyens complémentaires : prime, subvention, emprunt à moyen ou long terme.

En bonne orthodoxie de gestion, les besoins financiers durables doivent être couverts par des ressources durables. Les totaux des deux colonnes du plan de financement initial doivent donc être égaux.

- **Apport en capitaux (Actionnaires)**

C'est l'apport réalisé par les actionnaires. Il peut être fait en argent ou en nature (matériel, brevet etc.)

- **Emprunts à long terme :**

Si la somme des apports, éventuellement majorée d'une prime ou d'une subvention, reste inférieure au total des besoins durables, il faut combler cette différence par un financement externe. Ce financement est souvent de nature bancaire. Il devra alors être en cohérence avec la pratique des banques qui appliquent certains principes pour la distribution des crédits d'investissements (crédit à moyen ou long terme) comme :

- l'emprunt est souvent lié à l'apport des actionnaires. Le risque étant partagé, les banques acceptent rarement d'aller au-delà de 50 % des besoins de financement.
- écarter de l'assiette de financement les investissements incorporels (hormis le fonds de commerce) et très souvent le Besoin en fonds de roulement (BFR),
- ne financer qu'à 70 % du prix HT ce qui est recevable (besoins finançables par la banque),
- tolérer chez l'emprunteur un endettement à terme qui ne dépasse pas le total de la Capacité d'autofinancement prévisionnelle (CAF) des 3 premières années,
- n'accepter chez l'emprunteur qu'une charge annuelle de remboursement du capital emprunté, limitée au plus à la moitié de la CAF prévisionnelle.

Ces deux derniers critères imposés par les banques ne pourront être vérifiés qu'une fois le compte de résultat établi, ce qui pourra amener à reconsidérer la solution financière.

Bien sûr, d'autres financeurs que les banques peuvent intervenir avec des critères plus souples (par exemple : association de prêts d'honneur).

En cas de recours au crédit-bail pour financer une partie des investissements, il faudra soit porter le montant du contrat de crédit-bail envisagé dans la colonne "ressources durables", soit ne pas prendre en compte dans les "besoins durables" les biens devant être financés en crédit-bail.

- **Autofinancement (bénéfices)**

C'est la part du résultat qui est réinvesti dans l'entreprise.

- **Ventes d'immobilisations (Tiers divers)**

La vente d'immobilisation peut aider à financer les besoins

- **Subventions d'équipement (Etat)**

Les subventions sont souvent difficiles à obtenir par les petites entreprises qui n'ont pas le temps ou les compétences pour monter les dossiers.

Le point de vue du banquier

Dans le plan de financement initial, s'assurer que le porteur de projet a bien pris en compte son besoin en fonds de roulement afin d'éviter les problèmes de trésorerie liés au démarrage d'activité. En effet, il est fort probable que les premières factures devront être payées avant que les premiers règlements soient encaissés.

53. Le plan de financement à 3 ans

Ce plan de financement, prolonge le plan initial sur les années suivantes :

Besoins durables	N	N+1	N+2	Ressources durables	N	N+1	N+2
Frais d'établissement Programme d'investissements HT BFR Augmentation du BFR Remboursement annuel des emprunts à terme Prélèvement de l'exploitant (si entreprise individuelle) Dividendes distribués (si sociétés)				- Fonds propres (Apport personnel ou Capital social) - Comptes courants d'associés - Primes – subventions - Capacité d'autofinancement - Emprunts bancaires à moyen ou long terme - Autres emprunts (prêts d'honneur...)			
				Excédent			

54. Le budget de trésorerie prévisionnel

le budget prévisionnel permet de voir si le projet est viable et permet de déterminer le besoin de fonds de roulement (voir chapitre 40, Analyse du bilan).

Organiser votre travail de la façon suivante :

1. Essayer de quantifier l'activité prévisionnelle

2. Définir les délais de paiement (clients et fournisseurs)

3. Construire un tableau Excel des recettes prévisionnelles à partir de l'activité prévisionnelle

- Lister de façon exhaustive tous les postes de recettes, puis les évaluer de façon réaliste,
- Prendre en compte la notion de saisonnalité,
- Prendre en compte l'effet de la TVA,
- Répartir les recettes sur les mois qui correspondent à leur encaissement.

4. Construire le tableau Excel des dépenses prévisionnelles

- Lister de façon exhaustive tous vos postes de dépense,
- Evaluer de façon réaliste les différentes dépenses,
- Prendre en compte la notion de saisonnalité,
- Planifier les campagnes de publicité et les relier aux ventes,
- Prendre en compte l'effet de la TVA,
- Répartir les dépenses sur les mois qui correspondent à leur décaissement.

5. Construire le tableau de synthèse des recettes et dépenses mensuelles

Mettre en évidence le besoin de fonds de roulement

Exemple de Budget de trésorerie

Comptes	janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	sept	octobre	nov	décembre	Totaux
Recettes													
7071 SLT						2 500	1 250	1 250					2 500
7072 Ouillons				3 000	3 000							3 000	3 000
7073 Ouillon site	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000
7074 Divers		1 600	1 600					2 000					5 200
Total	2 000	3 600	3 600	5 000	5 000	4 500	3 250	5 250	2 000	2 000	5 000	7 500	48 700
Dépenses													
161 Remboudement de prêt		380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	4 180
601 Achat matières	1 000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 500
6061 eau gaz électricité	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	840
6061 Essence	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 200
6064 frais administratif	260	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	920
613 Loyer	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7 200
616 Assurance	500						500						1 150
623 Publicité					1 520				1 520				3 040
641 Salaire brut		1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	1 200	13 200
645 Charges patr.		180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	1 980
626 Frais téléphone	270	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	70	1 040
627 Intérêt bancaire	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
Total	2 830	3 190	3 190	3 190	4 710	3 190	3 690	3 190	4 710	3 190	3 190	3 340	41 610
Écarts	- 830	410	410	1 810	290	1 310	- 440	2 060	- 2 710	- 1 190	1 810	4 160	7 090
Cumuls	- 830	- 420	- 10	1 800	2 090	3 400	2 960	5 020	2 310	1 120	2 930	7 090	14 180

Exercice 1 Plan de financement :

Vous envisagez de vous mettre à votre compte et de créer une entreprise de publicité. Après divers contacts, il ressort les éléments suivants :

- La société **SLT** qui commercialise des raquettes de ski des accessoires pour raquette et des chaussures de randonnées pourrait vous confier la création de ses campagnes de publicité.
 - La campagne d'hiver serait conçue en juin – octobre pour un affichage sur décembre – février.
 - La campagne d'été serait conçue en février - avril pour un affichage sur juin – juillet.
- La station des **Ouillons** souhaite vous confier la gestion de sa publicité et de son site internet.
 - La campagne d'hiver serait conçue entre mai et juillet pour un affichage sur décembre – février.
 - La campagne d'été serait conçue entre décembre et février pour un affichage sur mai – juillet.
 - Le site Internet existe déjà. Il vous serait confié la mise à jour du site afin de le coordonner avec les campagnes d'affichage en août et en mars

Investissement et frais prévisionnels :

Vous envisagez de débiter votre activité le 1^{er} mai.

Investissements initiaux

- Voitures : 15 000 € financés par un prêt sur 5 ans. Mensualité : 280 € par mois
- Micro-ordinateur + Logiciels création graphique : 3 000 € payé par un prêt sur 3 ans. Mensualité : 100 € par mois
- Mobilier de bureau : 1 000 € payés comptants
- Téléphone : 100 € payés comptants

Facturation

- **Société SLT**
 - Campagne d'hiver : 5 000 € (règlement : 50 % en octobre et 25 % en novembre et 25 % en décembre)
 - Campagne d'été : 5 000 € (règlement : 50 % en avril et 25 % en mai et 25 % en juin)
- **Station des ouillons**
 - Campagne d'hiver : 6 000 € (règlement : 50 % en août et 50 % en septembre)
 - Campagne d'été : 6 000 € (règlement : 50 % en mars et 50 % en avril)
 - Mise à jour site Internet hiver : 1 500 € (règlement : 100 % en août)
 - Mise à jour site Internet hiver : 1 500 € (règlement : 100 % en mars)
 - Facturation d'un montant de 400 € par mois au titre des mises à jours du site en dehors des campagnes
- **Divers**
 - Travaux divers de fin d'année : prospectus, calendrier, carte de vœux 2 000 € payé comptant
 - Mise en forme d'un catalogue en mai de chaque année 3 200 € payé 50 % en juin et le reste en juillet

Vous travaillerez dans votre appartement. Votre loyer est de 600 € par mois.

Salaires : Vous envisagez de vous verser un salaire de 1 200 € par mois (Charges patronales 60 %). Les 12 premiers les charges sont de 15 % du fait des aides à la création d'entreprises.

Publicité :

- Vous envisager de réaliser une plaquette destinée à présenter votre entreprise. Elle serait réalisée en 200 exemplaires et son prix de revient devrait se situer à 2 € l'unité réalisé et payé en septembre
- Prévoir un mailing de 200 courriers septembre : 0,60 € par courrier (Timbre+papier)

Frais divers

- **Administratif** : Prévoir 60 € par mois payé comptant
- **Téléphone** : 70 € par mois
- **Essence** : 100 € par mois

Travail à faire :

- 1 - Déterminer l'apport initial à faire dans cette entreprise
- 2 - Réaliser le budget de trésorerie des 18 premiers mois d'activité et en déduire si l'activité serait rentable
- 3 - Si l'activité n'est pas rentable quel devrait être le CA mensuelle à réaliser en plus pour que l'activité devienne rentable

Investissement =
Besoin en FR =
Apport initial en capitaux durables =

