

GE02 / Gestion prévisionnelle

La définition des budgets

Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - LaFormationPourTous.com

Trois grands types de **budgets** :

- les budgets d'exploitation, dont le but est de réaliser un compte de résultat prévisionnel et qui a la même structure que votre compte de résultat du passé.
- le deuxième type de budget est le budget d'investissement et puis les financements qui sont corrélatifs à ces investissements. Tout ça se traduit dans un plan de financement prévisionnel.
- troisième type de budget qui est le budget de trésorerie. D'un côté donc, on a notre compte de résultat prévisionnel qui va générer soit un bénéfice ou une perte, qui va avec les décalages qu'il peut y avoir : ça va générer de la trésorerie prévisionnelle.

Les clés d'un bon budget

Michel Pivot - Direction financière auprès des PME - DAF Evolution

Les **objectifs** vont être fixés à la fois par le dirigeant puisque, quelque part, c'est quand même sa responsabilité. Ca peut être des objectifs de chiffre d'affaires, de résultat, de cash mais ce n'est pas des diktats. Il faut que le dirigeant prenne le temps d'en discuter avec son équipe car il faut que son équipe se les approprie.

Organisez une réunion de démarrage parce que c'est une réunion fondamentale, qui va permettre d'expliquer à quoi sert le budget, de discuter des hypothèses et des objectifs.

Etablir votre compte de résultat prévisionnel

Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - LaFormationPourTous.com

Etablir votre compte de **résultat provisionnel**.

L'exercice va consister à déterminer vos produits et vos charges pour calculer le résultat prévisionnel.

- 1er point : les paramètres à prendre en compte : l'inflation va avoir un effet sur les prix, au niveau de vos produits, de vos charges.
- 2ème paramètre : la croissance a des effets sur les volumes.
- 3ème type de paramètre : vos propres décisions de gestion.

Le seuil de rentabilité

Jean-Pierre Virlouvét - Conseil stratégique et financière - Expertise comptable - Fiduciaire JF Pissettaz

Le **seuil de rentabilité** pour une entreprise, c'est le point 0.

Ce seuil de rentabilité prend en compte toutes les charges de fonctionnement de l'entreprise quelles qu'elles soient, rapportées au produit de l'entreprise. Ca nous donne un point d'équilibre. Ce point d'équilibre, c'est le minimum de chiffre d'affaires qui est réalisable pour l'entreprise pour couvrir toutes ses charges de fonctionnement.

Bâtir un business plan

Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - LaFormationPourTous.com

Qu'est-ce qu'un business plan ?

C'est un document écrit qui explique votre projet, vos finalités, la manière dont vous allez mettre en œuvre ce projet et ses conséquences financières.

Dans quel cas faire un business plan ?

En cas de création ou de reprise d'entreprise, pour les nouveaux porteurs de projet, vous êtes dans votre démarche entrepreneuriale. Ca peut être aussi pour des entrepreneurs qui sont déjà installés, lorsqu'ils souhaitent créer une nouvelle activité ou lorsqu'ils veulent faire des **investissements importants**.

Le ROI

Philippe Broquet - Expert-comptable - Audit Associés Essone

Le **ROI**, c'est un anglicisme, ça veut dire **Return On Investment**. On va calculer l'espoir de rentabilité que l'on va tirer d'un projet d'investissement.

[Arbitrer entre emprunt, leasing et location financière](#)

Philippe Murat - Formateur et conseil en finance et gestion d'entreprise - Murat Formation

3 formules de financement externe, permettant à l'entreprise de disposer d'un bien dont elle va avoir besoin sur une certaine durée.

Les situations juridiques vont être différentes :

- dans le cadre de l'emprunt, l'entreprise choisit son fournisseur, son bien, en fait l'acquisition immédiatement et le porte à l'actif de son bilan, trouve les liquidités auprès de la banque en s'engageant à rembourser aux échéances prévues.
- dans le cadre du leasing, l'entreprise choisit toujours son bien et son fournisseur mais c'est la société de leasing qui achète le bien et qui en est propriétaire et qui le met en location moyennant un contrat auprès de l'entreprise qui va payer des loyers. Au terme du bail, l'entreprise a une option d'achat qui lui permettra d'en être propriétaire.
- dans le cadre de la location financière, on est au départ dans la même situation que dans le cadre du crédit bail. Simplement, en fin de bail, il n'y a pas d'option d'achat.

[Financer le besoin en fonds de roulement \(BFR\)](#)

Jean-Paul Debeuret – Conseil en Transmission - ATPME

Financer le **besoin en fonds de roulement**.

Cette problématique est importante pour toutes les entreprises. Pour les créateurs qui vont démarrer et qui ont souvent un problème de capitaux et de financement bancaire, le financement du besoin en fonds de roulement pour eux est vraiment problématique. Ils pourront financer ce besoin en fonds de roulement par leurs capitaux propres ou par le Prêt à la Création d'Entreprise.

[Le plan de trésorerie](#)

William Bourgault - Conseiller d'entreprise - CER FRANCE LE MANS

La trésorerie, ce sont les disponibilités pour financer le fonctionnement au quotidien de l'entreprise.

Le **plan de trésorerie**, c'est une anticipation, à la fois sur la rentabilité, mais surtout sur les flux. Ce plan de trésorerie est établi à partir de certaines hypothèses, de développement de chiffre d'affaires. C'est un plan prévisionnel à court terme, au mois le mois, qui identifie les flux d'encaissement et de décaissement. Cette notion de flux est essentielle dans l'approche du plan de trésorerie. On constate, selon les activités, des décalages d'encaissement et de décaissement, et cette approche des flux peut être avantageuse si on encaisse avant de payer le fournisseur, mais peut être défavorable si nous avons avancé l'argent auprès de nos fournisseurs avant d'obtenir le règlement de nos propres clients.

[Les sources cachées du cash interne](#)

Michel Pivot - Direction financière auprès des PME - DAF Evolution

Les sources externes de financement sont plutôt en raréfaction. Je ne veux pas dire qu'elles ne sont pas là, les banques continuent à prêter mais elles prêtent moins. Donc, quand on n'a pas de sources externes, on se tourne vers les sources internes et donc vers son cash interne à l'entreprise. On est le maître à bord là-dessus, on est le décideur, on ne dépend de personne donc c'est quelque chose de fondamental. Cash et résultat ne sont pas antinomiques. Le stock, c'est du cash qui dort, et je fais le choix de stocker, donc de bloquer de l'argent, parce que je veux faire des ventes.

[La comptabilité analytique](#)

Olivier Cambray - Expert-comptable - Trigone Conseil

Les principaux objectifs d'une **comptabilité analytique**, c'est d'abord de connaître les coûts de production, les coûts de revient des biens et services produits par l'entreprise. C'est un bon moyen d'évaluer ses stocks au travers des inventaires permanents, de faire des prévisions au travers de coûts préétablis.

[Etablir ses prix de vente](#)

Eric du Petit Thouars - Conseil et accompagnement du chef d'entreprise - Gérer ma petite entreprise

De quoi dépend un **prix de vente** ?

De 4 choses :

- le chiffre d'affaires annuel de rentabilité de l'entreprise,
- de la capacité de production annuelle de l'entreprise,
- du bénéfice que vous voulez atteindre,
- des prix du marché sur lequel se trouve l'entreprise.

[Calculer vos prime cost et fixer les prix de vente de votre carte](#)

Christophe Tanguy - Consultant formateur en ingénierie de projet dans les secteurs de l'hôtellerie et de la restauration - Touriséo

Le **prime cost**, c'est la traduction de prix de revient de base en français. Dans la restauration, il y a 2 charges très importantes : le coût matière et le coût du personnel. Le prime cost, c'est l'addition du coût matière, les achats que l'on fait, et le salaire du personnel. Ce prime cost est à surveiller comme le lait sur le feu dans son entreprise, pour gérer de façon très prudente et très pragmatique.

[Les relations entre les budgets et la comptabilité générale](#)

Jean-Paul Debeuret - Diplômé expertise comptable - LaFormationPourTous.com

La relation entre les budgets, le futur et la comptabilité générale, le passé. L'objectif est de voir si on atteint nos budgets. Pour voir si on les atteint, il faut les comparer à la réalisation. Il faut comparer **budgeté et réalisé**, et ensuite il faut analyser les écarts.

J'avais fixé un objectif de 100, j'obtiens 102, écart de 2, c'est bien : pourquoi ? Qu'est-ce qu'on a fait de bien ? Est-ce que ce qu'on a fait de bien, on pourra le reproduire dans le futur ?

J'avais fixé un objectif de 100, j'obtiens 98, un écart négatif de 2 : qu'est-ce que nous avons fait de mal ? Qu'est-ce qu'on peut faire pour corriger ? Quelles sont les actions à mettre en œuvre ?

Pour pouvoir faire cet exercice et vraiment gérer l'entreprise, c'est-à-dire réagir aux écarts que nous avons constaté, il faut que matériellement il y ait un certain nombre de pré requis :

- La ventilation mensuelle du budget.
- La production au mois le mois de vos comptes du passé.
- La comparaison entre les éléments du passé et les éléments budgété, l'écart budgété-réalisé, l'analyse de cet écart et la détermination des vraies raisons.

Accédez à la vidéo [L'essentiel de la gestion prévisionnelle](#) // 11:10