

# LE B.A. BA DE TA COMPTA

9 Novembre 2022

Caroline Duchêne



Caroline Duchêne  
[www.carolineduchene.com](http://www.carolineduchene.com)



*Vacances en Ardenne*



# AGENDA

---



- ✓ (RE)DEFINIR SES PRIX !
- ✓ PROJETER UN CHIFFRE D'AFFAIRES ?
- ✓ « MON SEÑOR ! IL EST L'OR ! » ...« IL EN MANQUE UNE ! »
- ✓ PARLER « LE COMPTABLE » ...
- ✓ ECHANGES



(RE)DÉFINIR SES PRIX !

---

# QUE VAUT MON TEMPS ?

---

- Combien de temps vais-je passer à réaliser un article / une prestation ?
  - Se mesurer / se contrôler
  - Ne pas trop en faire / savoir s'arrêter
  - Tarif horaire ? Votre secteur ?
- Temps pour promouvoir, gérer ?
  - Facturable ?



# LE PRIX ...

---

Quelle est l'unité de facturation ?

- À l'heure ?
- À la pièce ?
- Au forfait ?
- À la marge/commission ?
- ... ?



Comment définir le prix de cette unité ?

- En fonction du marché ? De la concurrence ? Evolution ?
- En fonction du temps passé à produire ?
- En fonction des couts engagés ? Frais que la production engendre ? Evolution ?
- En fonction de la valeur de votre service (aux yeux du client) ?
- ...

# SON PRIX FACE À LA CONCURRENCE ...

---

- Votre concurrence ?
  - Quels sont leurs atouts et leurs faiblesses ? Quels sont leurs prix ? Vendent-ils beaucoup ?
- S'aligner sur les prix ?
  - Peur de ne pas vendre, difficulté d'augmenter les prix par la suite
- Votre différence – votre unicité
  - Les produits/services sont-ils différents ?
  - La qualité de votre travail ou encore ses caractéristiques techniques
  - Vos atouts ?



**Le prix pourrait devenir secondaire !**



# LE CHIFFRE D'AFFAIRES ?

---





# LE CHIFFRE D'AFFAIRES

---

- Il est établi de façon prudente en fonction de l'activité : CA journalier pour un magasin : nombre de clients par jour x montant moyen des achats,
- Les recherches sont indispensables pour déterminer les aspects quantitatifs : nombre de clients, montant des achats, ...
- Il s'inscrit dans un planning hebdomadaire cohérent (1 jour de prospection par semaine, ½ journée d'administration et 3,5 à 4,5 jours de production facturée) et fonction des objectifs personnels !

# CALCULER SON CHIFFRE D'AFFAIRES ?

---

- Quels seront les temps de facturations / vente ?
  - En fonction de l'horaire hebdomadaire ?
  - En fonction de la saisonnalité ?
  - Prévoir les fluctuations de chiffre d'affaires au mois le mois
- Tenir compte de l'environnement et des facteurs favorisant (ou non) la consommation : lieu d'implantation, conjoncture économique, partenaires et prescripteurs existants.





# LE CHIFFRE D'AFFAIRES

---

- Avoir des objectifs clairs :
  - Combien de clients par jour/semaine/mois ?
  - Chiffre d'affaires mensuel moyen en fonction de la saisonnalité ?

# LA RENTABILITÉ ?

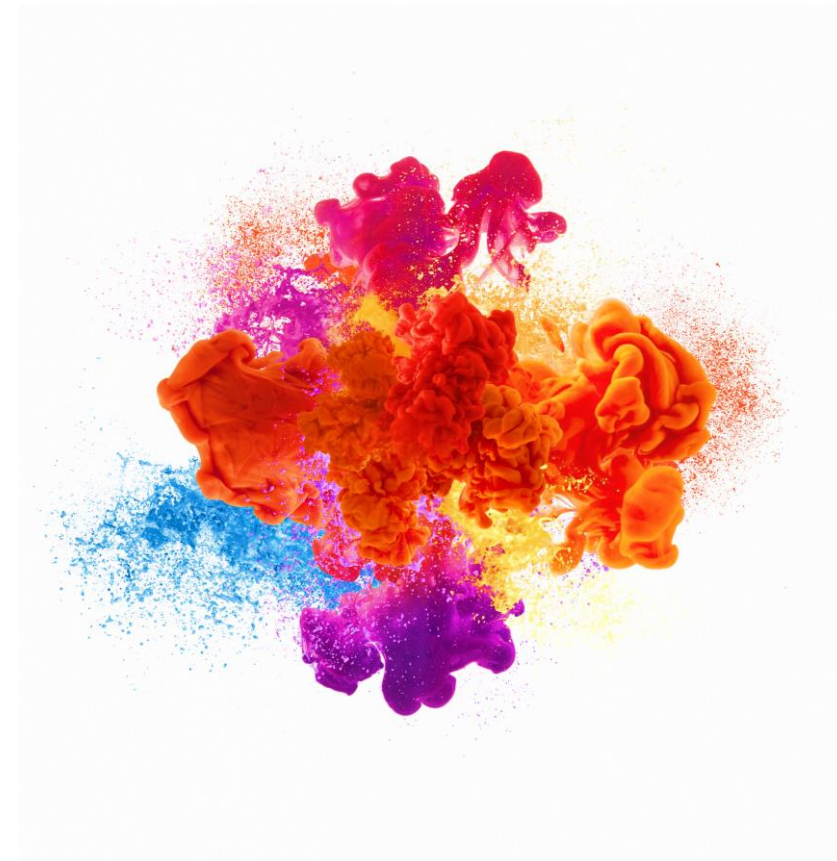
---

- La rentabilité représente le rapport entre les revenus d'une activité et les sommes mobilisées pour les obtenir
  - ➡ Produits – charges ➡ Chiffre d'affaires – frais ➡ Positif !
- Notion de performance, un produit/service peut être plus rentable qu'un autre !
- Pas besoin de vendre beaucoup pour être rentable !

# AUGMENTER LA RENTABILITÉ ?

---

- Assez "simple" ...
    - Vendre plus ?
    - Réduire le temps
    - Réduire les frais
  - Augmenter son prix et/ou repenser son produit/service !!!
  - Faire un devis ? Mieux anticiper le temps et les dépenses ?
- Se préparer ...
- ➔ Augmenter sa marge et se payer mieux selon ses objectifs personnels !

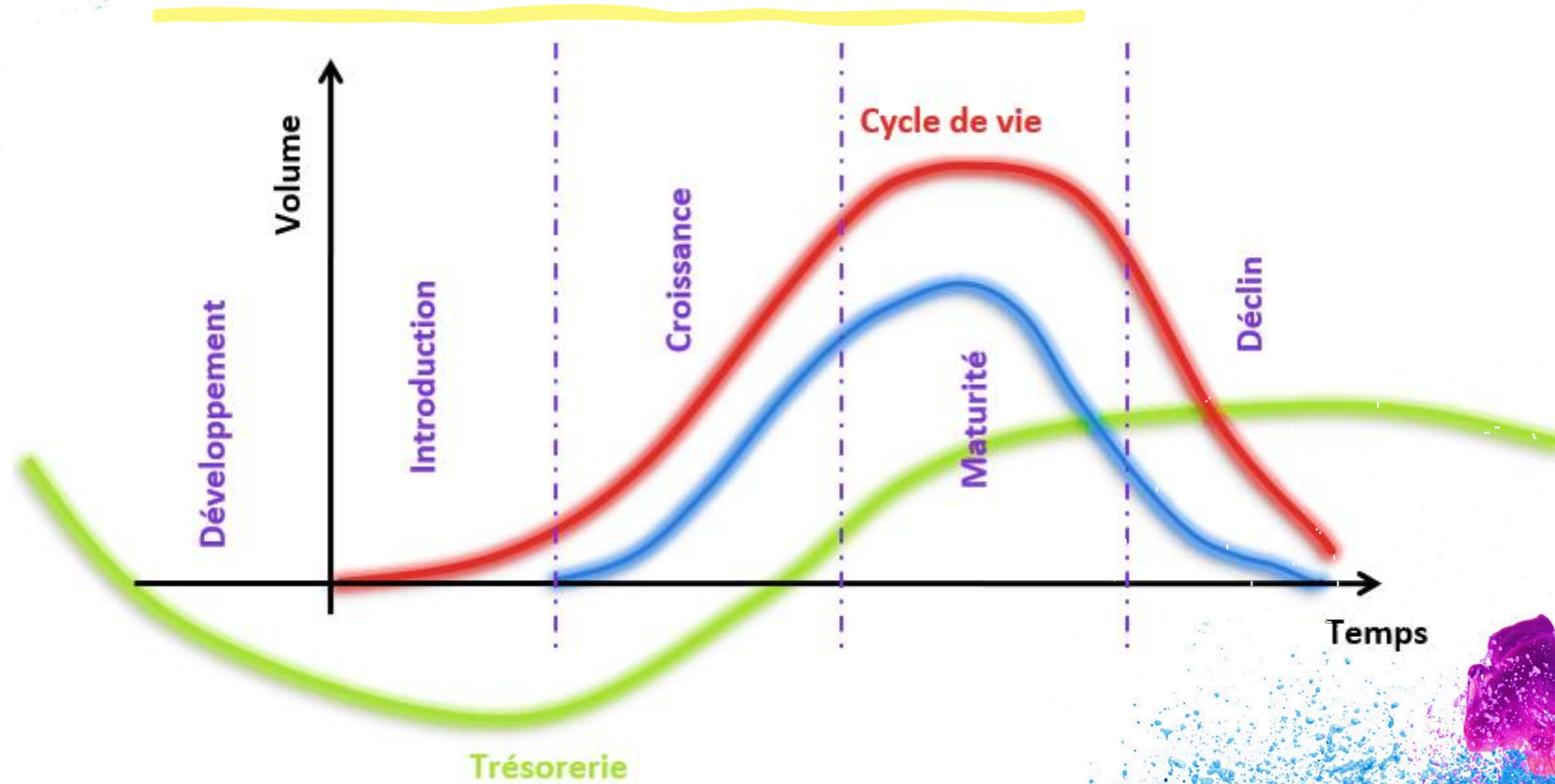




« MON SEÑOR ! IL EST L'OR ! »  
... « IL EN MANQUE UNE ! »

---

# LA TRÉSORERIE



# LE PLAN DE TRÉSORERIE

---

- Les liquidités en fonction de critères importants : saisonnalité, délais de paiement clients et fournisseurs, ... ;
- Met en avant les encaissements et décaissements dans le temps (entrées et sorties d'argent);
- Vérifier qu'il existe un équilibre financier à long terme et que l'entreprise est suffisamment financée.
- Certaines entreprises qui font du bénéfice tombent en faillite par manque de trésorerie.

Exemple : le chantier d'un menuisier travaillant sans acompte à la commande.

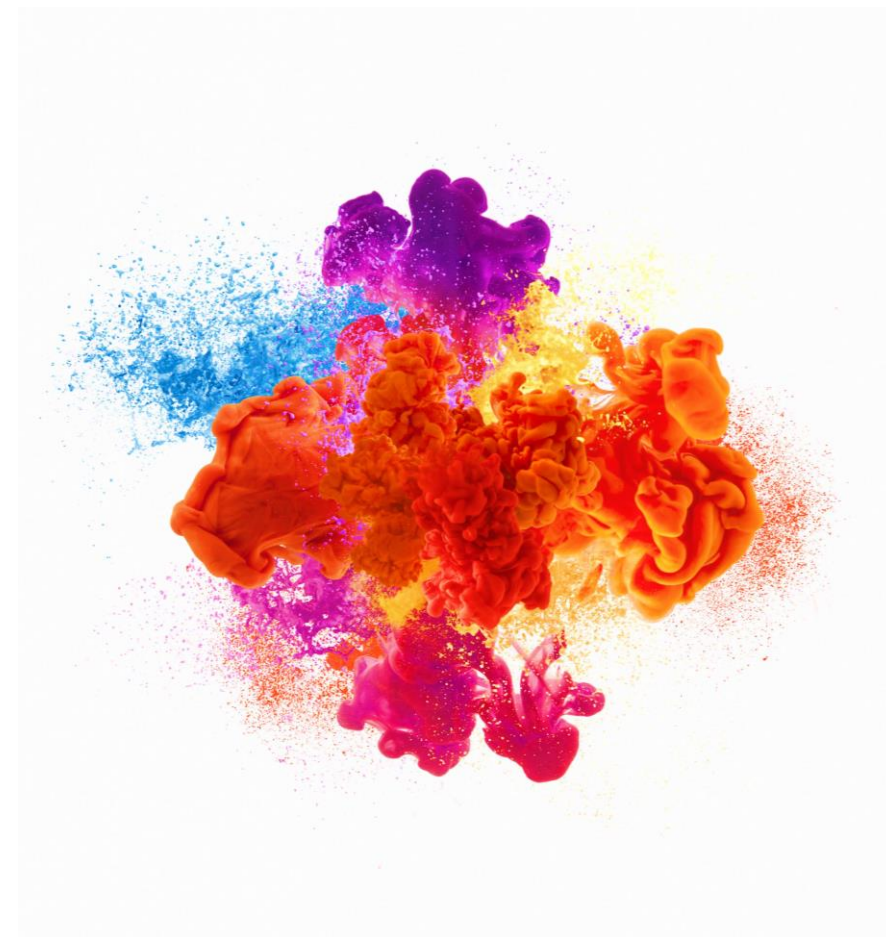


# LES MOUVEMENTS D'ARGENT

---

- Les recettes = l'argent qui rentre dans votre caisse (montant TVAC)
- Le chiffre d'affaires, créances clients = la facturation a été effectuée mais le client n'a pas nécessairement payé (montant HTVA)
- Attention aux délais de paiements accordés et négociés
- Les dépenses, les dettes fournisseurs : soit cela sort de la caisse, soit la facture pourra être payée plus tard avec un délai de paiement.

➡ Le résultat est donc  $\neq$  de la trésorerie



Libellé	1 <sup>er</sup> mois	2 <sup>ème</sup> mois	3 <sup>ème</sup> mois	4 <sup>ème</sup> mois	5 <sup>ème</sup> mois
Ventes	100	100	100	100	100
Achats	50	50	50	50	50
Frais divers	30	30	30	30	30
Résultat	20	20	20	20	20

Libellé	1 <sup>er</sup> mois	2 <sup>ème</sup> mois	3 <sup>ème</sup> mois	4 <sup>ème</sup> mois	5 <sup>ème</sup> mois
Ventes	0	0	100	100	100
Achats	0	50	50	50	50
Frais divers	30	30	30	30	30
Trésorerie	- 30	-80	20	20	20
Cumulée	-30	-110	-90	-70	-50

# LE PLAN DE TRÉSORERIE

---

- Déterminer, à l'avance, le montant des capitaux dont l'entreprise aura besoin aux différentes échéances
- Meilleure efficacité des moyens financiers
- Plus grande confiance des prêteurs
- Mise en évidence claire des besoins de recourir au crédit
- ATTENTION : Saisonnalités, TVA, Délais paiements



Prévoir les budgets

Revoir les budgets  
régulièrement

Anticiper les dépenses /  
l'exceptionnel et voir plus loin

Se faire payer rapidement :  
Acomptes

Envoyer des rappels de  
paiement

Payer ses fournisseurs au plus  
tard - à négocier

Mais profiter des escomptes

Maitriser les coûts -  
les limiter au démarrage

Se financer correctement

Consacrer du temps à  
analyser sa trésorerie

Utiliser des outils de gestion  
= gain de temps

Augmenter les ventes !!!

Privilégier la trésorerie à  
l'optimisation de la rentabilité  
Ex : achat grande qtt

Assumer que les clients sont  
mauvais payeurs

Faire des mises en réserves  
pour les anticipés, lois  
sociales, tva ...

Négocier avec la banque  
quand tout va bien

En parler avec le comptable !



JE PARLE  
"LE COMPTABLE"

Caisse VS recettes VS chiffre d'affaires

Investissements ...

Amortissements ... non décaissés

PLCI ...

Dépenses non admises ...

TVA ...

Charabia ...

# Compte de résultats

	ANNEE 1 (12 mois)	ANNEE 2 (12 mois)	ANNEE 3 (12 mois)
1. Ventes (hors T.V.A.) ou recettes	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
2. Achats (hors T.V.A.)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
3. Bénéfice brut d'exploitation (1-2)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
<b>CHARGES PROFESSIONNELLES</b>			
4. Loyer - précompte immobilier	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
5. Eau, gaz, électricité, chauffage	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
6. Frais véhicules (assurances, taxes, carburants, réparations)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
7. Frais bureau, entretien matériel, téléphone, ports	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
8. Frais publicité	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
9. Salaires et charges (si vous engagez du personnel)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
10. Assurances, incendie, R.C.	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
11. Assurances sociales indépendant * (min. € 2.400)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
12. Amortissements	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
13. Autres frais divers	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
14. Total charges professionnelles (4 à 13)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
15. Bénéfice net d'exploitation (3-14)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
16. Charges financières, intérêts sur emprunts	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
17. Bénéfice courant avant impôt (15-16)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
18. Impôts	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
19. Bénéfice de l'exercice (17-18)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
+ Cash Flow (19+12)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
- Dépenses personnelles (prélèvem. ménage)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
= Capacité de remboursement	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Amortissements en capital prêt	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Charges autres crédits existants			
1. ....	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
2. ....	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
3. ....	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
+ Cashflow disponible après déduction prêts (cap. de remb. - charges différents prêts)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00

# Compte

de  
résultat

	ANNEE 1 (12 mois)	ANNEE 2 (12 mois)	ANNEE 3 (12 mois)
1. Ventes (hors T.V.A.) ou recettes	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
2. Achats (hors T.V.A.)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
3. Bénéfice brut d'exploitation (1-2)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00

4. Impôts	€ 0,00		
5. Amortissements	€ 0,00		
6. Charges financières	€ 0,00		
7. Charges d'exploitation	€ 0,00	€ 0,00	
8. Impôts	€ 0,00	€ 0,00	
9. Amortissements	€ 0,00	€ 0,00	
10. Charges financières	€ 0,00	€ 0,00	
11. Charges d'exploitation	€ 0,00	€ 0,00	
12. Impôts	€ 0,00	€ 0,00	
13. Amortissements	€ 0,00	€ 0,00	
14. Charges financières	€ 0,00	€ 0,00	
15. Charges d'exploitation	€ 0,00	€ 0,00	
16. Impôts	€ 0,00	€ 0,00	
17. Amortissements	€ 0,00	€ 0,00	
18. Charges financières	€ 0,00	€ 0,00	
19. Bénéfice de l'exercice (17-18)	€ 0,00	€ 0,00	

18. Impôts

19. Bénéfice de l'exercice (17-18)

+ Cash Flow (19+12)
- Dépenses personnelles (prélèvements)
= Capacité de remboursement
Amortissements en capital prêt
Charges autres crédits existants
1. ....
2. ....
3. ....

+ Cashflow disponible après déduction pré:  
(cap. de remb. - charges différents prêts)

## Charabia ?

## Charabia ...

## Charabia ?



# Tableau de trésorerie

	Janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	Annuel
Ventes (T.V.A.C) ou recettes	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
- Achats ( T.V.A.C)	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>= Bénéfice brut d'exploitation</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>

## CHARGES PROFESSIONNELLES (T.V.A.C.)

Loyer - précompte immobilier	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
Eau, gaz, électricité, chauffage	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
Frais véhicules	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
Frais bureau	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
Frais publicité	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
Salaires et charges	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
Assurances, incendie, R.C.	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
Assurances sociales indépendant * (min. € 680/ trimestre)	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
Autres frais divers	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>Total charges professionnelles</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>	<b>€ 0.00</b>

	Janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	Annuel
<b>Total charges professionnelles</b>	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>Charges financières, intérêts sur emprunts</b>	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>Impôts (paiements anticipés / trimestre)</b>	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>TVA reversée (TVA achat - TVA vente) / trimestre</b>	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>Remboursement en capital prêté</b>	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>Charges autres crédits existants</b>													
1. ....	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
2. ....	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
3. ....	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>- Dépenses personnelles</b>	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>- Dépenses en investissements</b>	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>Solde en fin de mois</b>	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00

	Janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	Annuel
<b>Total charges professionnelles</b>	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>Charges financières, intérêts sur emprunts</b>	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00				€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>Impôts (paiements anticipés / trimestre)</b>								€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>TVA reversée (TVA achat - TVA vente) / trimestre</b>								1.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>Remboursement en capital prêt</b>	€ 0.00	€ 0.00								€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>Charges autres crédits existants</b>											€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
1. ....	€ 0.00	€ 0.00									€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
2. ....	€ 0.00	€ 0.00								€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
3. ....	€ 0.00	€ 0.00						€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>- Dépenses personnelles</b>	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00					€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>- Dépenses en investissements</b>	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00
<b>Solde en fin de mois</b>	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00	€ 0.00

Charabia ?



# COMMUNIQUER !

- Poser des questions ... Et apprendre !
- S'intéresser un minimum au sujet ... déléguer, c'est également contrôler !
- Objectifs :
  - Conseils par rapport à vos frais déductibles pour réduire la pression fiscale.
  - Aide pour gérer les ressources financières, conseil en investissement et en prise de décision.
  - Vous faire gagner de l'argent ...

Parler « le comptable », c'est avant tout parler AVEC son comptable !



# ECHANGES



# LES 7 ASTUCES !

---

1. Ne pas hésiter à revoir vos prix et à ajouter de la valeur à vos services tout en travaillant votre unicité
2. Définissez votre chiffre d'affaires de manière prudente et en fonction des saisonnalités
3. Travaillez votre rentabilité en fonction de vos objectifs personnels
4. Maîtrisez et anticipez vos mouvements d'argent en « bon père de famille »
5. Ne confondez jamais la caisse de votre entreprise avec votre propre portefeuille
6. Encaissez au plus vite l'argent que l'on vous doit, payez au plus tard l'argent que vous devez, tout en respectant vos partenaires commerciaux.
7. Communiquez avec votre comptable et n'ayez pas peur de poser des questions !



# QUELLE RENTABILITÉ SOUHAITEZ-VOUS ATTEINDRE ?

---

- Quels sont vos besoins ?
  - Dans le cadre familial
  - Dans le cadre du développement de votre activité
- Pourquoi augmenter la rentabilité ?
  - Financer de nouveaux projets ...
  - Économiser pour l'avenir ...
  - Objectif de croissance ...
  - Travailler plus ?