

DOSSIER PREVISIONNEL

SUR 3 EXERCICES DE 05/2019 A 04/2022

E.U.R.L ROAD AND CARS

IMPORTATION PRODUITS AMERICAINS

Monsieur FAUREAU Mathieu

5001, Rte de Puisieux

45300 ESTOUY

Tél :

Fax :

E-mail : faureaumathieu@gmail.com

AA COM 'AUDIT

1 Bis Faubourg d'Orléans

01 84 18 09 80

cabinet@aacomaudit.fr

| SOMMAIRE

> INTRODUCTION	3
1 NOTE DE L'EXPERT-COMPTABLE	
2 PRESENTATION DU PROJET	
3 STRUCTURE JURIDIQUE	
> MON PROFIL	5
> MON PROJET	6
> MON MARCHE	8
> MON MARKETING	9
> CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL	12
> SALAIRES ET CHARGES SOCIALES	13
> FRAIS GENERAUX PREVISIONNELS	14
> COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL	15
> SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION	16
> CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT	16
> RATIOS D'EXPLOITATION	17
> SEUIL DE RENTABILITE	18
> BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT	19
> PLAN DE FINANCEMENT	20
> ETAT DE TRESORERIE	20
> BILAN PREVISIONNEL	21
> RATIOS DE STRUCTURE	21
> SYNTHESE	22

| INTRODUCTION

1| NOTE DE L'EXPERT-COMPTABLE

Conformément à la lettre de mission dont l'objet est le suivant : Création de l'activité de l'entreprise E.U.R.L ROAD AND CARS, nous avons examiné les prévisions budgétaires portant sur 3 exercices pour la période de 05/2019 à 04/2022, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Ces prévisions et les hypothèses présentées, relèvent de la responsabilité de la direction. Il nous appartient, sur la base de notre examen, d'exprimer notre conclusion sur ces prévisions.

Nous avons effectué cet examen selon les dispositions de la norme professionnelle du Conseil supérieur de l'Ordre des experts-comptables applicable à la mission d'examen d'informations financières prévisionnelles. Il n'entre pas dans notre mission de mettre à jour le présent rapport pour tenir compte des faits et circonstances postérieurs à sa date de signature.

Les hypothèses retenues pour établir ces prévisions budgétaires appellent de notre part les observations suivantes, étant précisé que nous ne pouvons pas apporter d'assurance sur leur réalisation.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la traduction chiffrée de ces hypothèses, sur le respect des principes d'établissement et de présentation applicables à ces prévisions et sur la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies pour l'établissement des comptes annuels *(ou consolidés)*.

Enfin, nous rappelons que s'agissant de prévisions présentant par nature un caractère incertain, les réalisations différeront, parfois de manière significative des informations prévisionnelles présentées.

A Pithiviers, le 06/05/2019

Signature du professionnel de l'expertise comptable

AA COM'AUDIT

2 | PRESENTATION DU PROJET

Le projet

Monsieur FAUREAU Mathieu envisage de créer la société E.U.R.L ROAD AND CARS, à compter de 05/2019.
L'activité principale de ce projet sera IMPORTATION PRODUITS AMERICAINS, dont principalement des véhicules américains.

Le siège social est situé 5001, Rte de Puiseaux à 45300 ESTOUY.



Le porteur de projet

Monsieur FAUREAU Mathieu dispose d'ores et déjà :
- d'une adresse mail : faureaumathieu@gmail.com.

Vous trouverez ci-après dans la description du projet, le détail du profil de Monsieur FAUREAU Mathieu.

3 | STRUCTURE JURIDIQUE

La structure juridique choisie est : **Société (IS) - Gérant majoritaire.**
Monsieur FAUREAU Mathieu aura le statut de Gérant.

MON PROFIL

Situation personnelle

- Date de naissance : 07/09/1988
- Lieu de naissance : thiais
- Département de naissance : Val-de-Marne
- Situation familiale : Marié
- Nombre d'enfant(s) : 2 - né(s) en : 2013, 2017

Situation professionnelle

Mathieu Faureau est actuellement Demandeur d'emploi.

CV

Formation :

Année	Diplôme	Etablissement	Ville	Département
2006	BEP MVM	Lycée Polyvalent Gaspard Monge	Savigny-sur-Orge	Essonne

Expérience professionnelle :

Début	Fin	Fonction	Entreprise	Ville	Département
07/2008	05/2009	mécanicien	STE BIDAUD PERE ET FILS	ATHIS-MONS	Essonne
08/2009	07/2010	magasinier	ESPACE CENTURY	CHILLY-MAZARIN	Essonne
10/2010	05/2011	mécanicien	SAS SASOIN	LONGPONT-SUR-ORGE	Essonne
06/2011	02/2019	opérateur essais	UTAC	MONTHLERY	Essonne

Divers :

- Titulaire des permis : B, A2
- Langues étrangères : ANGLAIS : NIVEAU DÉBUTANT
- Loisirs : SPORT MECANIQUE, BRICOLAGE

MON PROJET

Description

La génèse du projet :

Mon projet consiste à importer tout ce qui est typiquement américain que ce soit un véhicules (voitures , pick-up , moto) récent - de 30 ans ou de collection , mais aussi tout ce qui tourne autour des véhicules : des accessoires, équipement de personnalisation et pièces d'origines que l'on ne peut pas trouver sur le territoire français, et enfin tout objets divers que l'on retrouve uniquement aux USA.

Ensuite je veux proposer un service clés en main pour les véhicules, ainsi le client une fois le véhicule commandé celui-ci lui soit livré sur le lieu de son choix prêt à rouler sur le territoire français.

Je vais proposer aussi un service d'entretien et de réparation et de personnalisation pour ces même véhicules.

Je proposerais aussi un service de ventes (peut-être boutique en ligne) uniquement de pièces détachées d'origine.

Et enfin j'envisage de passer une formation pour devenir installateur en boîtier E85 (bioéthanol) et cela pour tout types de véhicules.

Ce projet a vu le jour il y à environ 2/3 ans je voulais me lancer dans cette aventure, car je travaillais déjà avec les importateurs grâce à mon dernier travail ou j'homologuais des véhicules de ce genre et je voyais tout ces véhicules passés devant moi, je l'ai essayés, j'ai appris leur fonctionnement et puis j'étais sur les forums et sur les annonces USA car je voulais m'en acheter une (voiture américaine) mais le budget était conséquent avec les allés retour USA- France, donc j'ai mis sa de côté et j'ai continué mon train de vie.

Mais c'est l'année dernière que tout à changé quand un ami à moi de longue date m'a annoncé qu'il habitait désormais la-bas (USA) et qu'il voulait que l'on travaille ensemble et puis depuis l'année dernière nous avons fait évolué le projet (réseau sur place , mon expérience ici pour l'homologation et mes contacts que j'ai acquis depuis toutes ces années à l'UTAC) et avec ces compétences nous avons décidé de passer le cap et d'ouvrir nôtre propre société.

Mes motivations :

Mes motivations pour ce projet sont avant tout la passion, depuis tout petit je suis passionné d'automobile et de sport mécanique, le monde du véhicule américain à toujours été assez présent dans ma vie (exemple mon père a toujours voulu avoir une Ford mustang), et j'ai souvent eu l'occasion d'être proche de ce genre de véhicules , aujourd'hui la mode américaine est d'autant plus présente sur le territoire français et je veux pouvoir mettre à contribution mes compétences et mon savoir faire pour des personnes qui souhaitent accéder à ce monde que ce soit par les voitures , les motos ou tout autre objets typique outre Atlantique.

C'est un projet qui me tiens à cœur.

Une de mes autres motivations c'est aussi ma famille qui m'accompagne dans mon projet même si l'on connait les risques que cela peut apporter mais je veux tenter le coup et tout faire pour que cela réussisse.

Et puis il y a le côté argent qui rentre en ligne de compte, je travaillais via mon dernier emploi avec disons la futur concurrence et j' ai compris que c'était un marché à prendre et qu'il y a de l'argent à gagné surtout que je me suis entouré d'un réseau qui va me permettre de vraiment réussir à construire quelque chose de concret et solide.

Faits marquants

J'ai acquis au fur et à mesure de ma carrière différentes compétences vis à vis de mon projet , d'une part la mécanique automobile pour tout ce qui est sur la partie entretien et réparation, j'ai pu travailler dans différentes marques et voir différentes techniques de réparation et d'adaptation à certains problèmes, j'ai pu aussi acquérir certaines aptitudes en dehors de la mécanique (pose d'accessoires dans une enseigne toute marques), et aussi sur différentes machines de réparation (valise de diagnostic véhicule).

Aussi j'ai exercé une activité de magasinier pendant 1 an , et d'apprendre comment gérer un stock de pièces, gérer les différents clients et d'avoir une relation commerciale avec les fournisseurs français et étranger.

Ensuite j'ai la partie UTAC et c'est là où j'ai acquis et appris le plus de choses car à mon poste je devais être polyvalent et effectué plusieurs tâches différentes mécanique et métallurgique, que ce soit sur de la modification directe de la structure du véhicule (découpe et soudure d'une partie du véhicule), que ce soit sur de l'informatique rédaction de procès verbal suite à des essais, ou juste faire des essais suite à un cahier des charges spécifiques, mais j'ai aussi eu l'occasion d'aller dans d'autres services comme la partie la plus intéressante l'homologation de véhicules importés et qui est en rapport direct avec mon activité et sur laquelle je devais effectuer différents essais pour que le véhicule soit conforme à la législation française.

Aujourd'hui je pense avoir des compétences assez variées et complètes pour mener à bien mon projet.

Environnement personnel

Ma femme me suit dans cette aventure au maximum même si elle sait qu'il peut avoir des conséquences vis-à-vis de la vie personnelle et professionnelle, mais si le projet aboutit elle me rejoindra plus tard au sein de l'entreprise.

Pour le projet je m'occupe de la société seul, j'ai un partenaire qui vit aux USA qui est un ami d'enfance et avec qui je travaille sur différents supports (réseaux sociaux, recherche de véhicules sur place pour nos clients et pour la société.

Il viendra peut-être s'ajouter en tant qu'associé plus tard dans la société.

J'ai acquis depuis que je travaille différents corps de métier qui me permettent de trouver une solution à chaque problème que rencontreront mes clients.

Nom de l'entreprise

La dénomination commerciale de l'entreprise est "ROAD AND CARS".

Origine du nom :

Ce nom est arrivé tout seul , je connais la plupart des importateurs sur le territoire et je me suis un peu aidé de leur enseigne et vis-à-vis des clients tout ceux que j'ai pu rencontrer ils l'apprécient et sonnent bien.

Franchise / Concession

L'activité ne sera pas exercée sous la forme d'une franchise.

MON MARCHÉ

Produits / Services

Mes services proposés :

- Importation de véhicules américains
- Homologation
- Entretien et réparation et personnalisation de véhicules américains
- Ventes de pièces détachées origine ou performance
- Vente d'objets divers typiquement américains
- Installateur agréé de boîtier E85 (bioéthanol) (formation prévu dès l'ouverture de la société)

Pièce jointe associée : MATHIEU FAUREAU - ROAD AND CARS - CV 2018.pdf

Etude de marché

Les principaux résultats de l'étude de marché sont :

Mon étude principal de marché et ma liaison direct avec les importateurs que j'ai eus pendant 8 ans a l'UTAC et des divers discussions que j'ai eu avec eux.

Ensuite je travail avec une société dans le transport de véhicules USA - FRANCE qui ma fait comprendre qu'il y avait plus de demandes que d'offres.

Je navigue beaucoup sur les réseaux sociaux et forum dédiés a ce marché dont j'ai déjà démarché pour faire ma publicité.

Puis je me suis procuré quelques bilans de société dans le même domaine et dans mon rayon d'activité.

Concurrence

Les principaux concurrents identifiés sur notre activité et leurs caractéristiques sont :

Ma grande force par rapport a la concurrence c'est que j'ai été sur le terrain a l'UTAC et que aucun autre ne la fait et par rapport à la petite concurrence les clients on plus confiance à me confier leur véhicules que à un autre débutant, et de pouvoir proposé un service clé en main pas toute la concurrence peut le faire.

Réglementation

L'exercice de cette activité est réglementé. Voici les grands principes de cette réglementation :

La principal réglementation est de prouver que je suis habilité à effectuer des réparations via un diplôme ou formation .

Le garagiste est responsable pendant toute la durée des réparations de tout dommage, vol ou destruction qui pourrait survenir (Code civil, art 1927 et suivants.).

A noter, le professionnel est soumis à une obligation de résultat.

Il y a la réglementation vis-à-vis des tri des déchets (huile usées , liquide de refroidissement, etc ...)

Fournisseurs

Il n'y a pas de fournisseur jugé stratégique en matière d'approvisionnement sur cette activité.

Saisonnalité

La saisonnalité de l'activité n'est pas encore connue. Par défaut, elle est considérée comme répartie de manière mensuelle et linéaire sur l'année.

| MON MARKETING

Politique de prix

La politique de prix envisagée se caractérise par :

Depuis que j'ai créé le projet mes prix s'orientent surtout par rapport à la concurrence j'ai mis en place un tableau excel de la concurrence (celle la plus directe je ne parle pas des importateurs qui sont en place depuis 15 ans) je fais un listing de leurs annonces, je vois le tarif qu'ils affichent et moi j'essaie d'être en dessous d'une part et j'essaie de proposer des biens de meilleure qualité.

Après ce marché est tellement grand que les prix varient beaucoup sur un même produit

par exemple :

Une Ford Mustang (le véhicule le plus vendu en France actuellement) année 2007 avec 80000km va se vendre environ 20000 euros et demain je peux retrouver le même modèle avec le même kilométrage mais d'une couleur plus rare et le vendre 34000 euros plus chère.

Le marché de l'américaine est très large déjà par la disponibilité des véhicules aux USA une Mustang correspond à une Clio en France.

Ensuite je pose une marge qui peut varier entre 8 à 15 % de ce que j'ai pu calculer sur chaque véhicule qui me permet de sortir un bénéfice important.

Enfin les importateurs en général proposent une recherche personnalisée de véhicule ce qui nous permet d'avoir un budget pour trouver un véhicule et nous derrière de pouvoir jouer de ce budget pour trouver le meilleur compromis.

Circuit de distribution

L'entreprise envisage d'utiliser les types de circuits de distribution suivants :

- Un circuit direct (directement au client final)

Les circuits de distribution seront constitués par :

- Votre (ou vos) propre(s) magasin(s)

Les forces commerciales sont les suivantes :

- Moi-même

- Je participe à beaucoup d'événements spécifiques à ce milieu donc beaucoup de client potentiel.

Communication

En termes d'actions promotionnelles ou publicitaires, il est prévu :

- Réduction de tarif sur certaines prestations (importations, entretien, vente de pièces détachées)
- Je fonctionne beaucoup par le biais des réseaux sociaux et par des partenariats avec les forums internet spécialisés et publicité sur les événements
- Pour le coût cela n'est pas excessif ou juste de la réduction de marge mis pas un réel impact sur le CA
- On va surtout chercher à fidéliser la clientèle et aussi à en attirer de nouveaux avec des offres alléchantes aux bon moment

Prospection

Le plan de prospection commerciale déjà formalisé met en oeuvre les moyens suivants :

- Bouche à oreille
- Événement

Et la mise en oeuvre de ces moyens est déjà parfaitement maîtrisée.

Clients potentiels

Les clients potentiels d'ores et déjà identifiés sont :

- Contacts sérieux

Le chiffre d'affaires se répartit de la manière suivante :

Type de clientèle	Répartition approximative en % du CA potentiel
Particuliers	100

Mon tout premier client est un ami à moi qui a reçu un héritage et il veut se faire plaisir et acheter un véhicule pour lui et sa conjointe (budget environ 45000 euros)

Ensuite j'ai plusieurs clients potentiels qui souhaiteraient me commander des voitures et ce que je compte faire c'est avec le prêt de la banque importé deux véhicules qui correspondent à leurs envie et ainsi pouvoir leurs présentés sur le territoire français.

INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENTS

Les investissements prévus sur la période :

Investissements	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Immobilisations incorporelles	2 400		
<i>Frais de constitution</i>	2 400		
Immobilisations corporelles	13 200		
<i>Enseigne</i>	1 000		
<i>Matériel de Bureau</i>	1 000		
<i>Matériel outillage</i>	1 200		
<i>Véhicule</i>	10 000		
Immobilisations financières	2 250		
<i>Dépôt de garantie</i>	2 250		
Total des investissements à réaliser	17 850		
Immobilisations existantes		17 850	17 850
Total des immobilisations	17 850	17 850	17 850

Le financement des investissements :

Financements des investissements	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Apports en capital	5 000		
<i>CAPITAL</i>	5 000		
Apports en comptes courants	13 000		
<i>Prêt d'honneur initiative</i>	10 000		
<i>M. FAUREAU</i>	3 000		
Emprunts	40 000		
<i>Achats de véhicules</i>	40 000		
Total des financements	58 000		
Écart de financement	40 150		

Le détail des remboursements d'emprunts :

Remboursements des emprunts	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Capital remboursé	6 162	8 304	8 403
<i>Achats de véhicules</i>	6 162	8 304	8 403
Charges d'intérêts	456	360	261
<i>Achats de véhicules</i>	456	360	261
Echéances d'emprunts	6 618	8 664	8 664
<i>Achats de véhicules</i>	6 618	8 664	8 664
Capital restant dû	33 838	25 534	17 131
<i>Achats de véhicules</i>	33 838	25 534	17 131

Nous avons retenu comme hypothèse un emprunt de 40 000 € sur 5 ans à un taux de 1.2%

Afin de financer l'achats de deux véhicules et les frais d'installation.

CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL

Le chiffre d'affaires prévu :

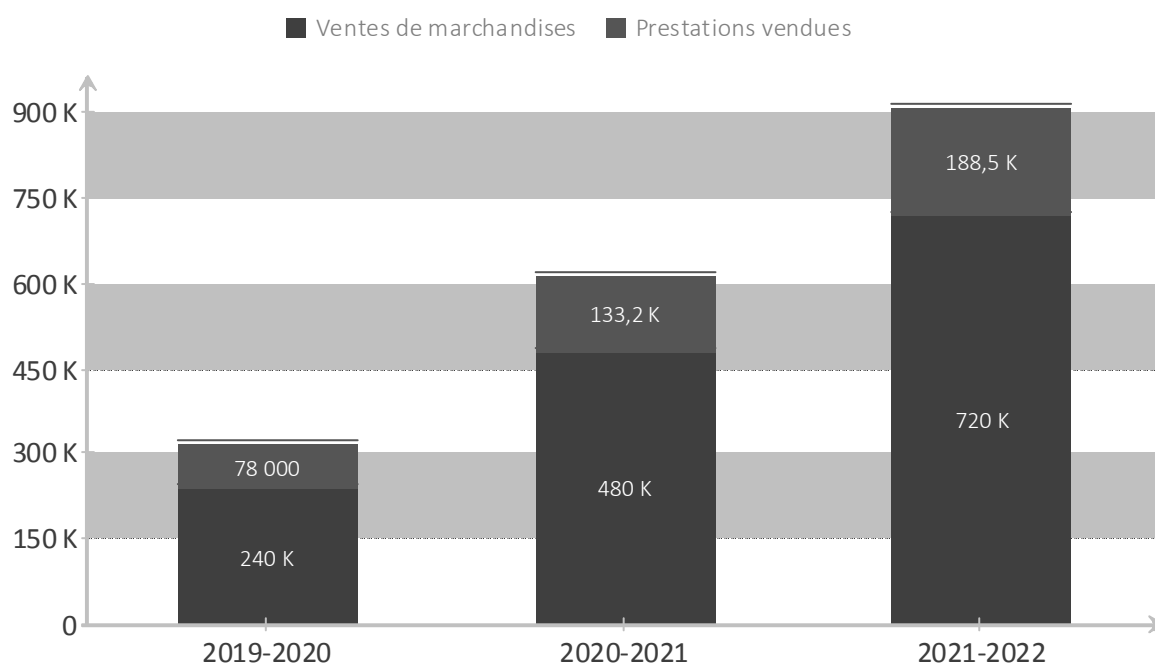
Chiffre d'affaires	Secteur	2019-2020	%	2020-2021	%	2021-2022	Marge	Stocks	TVA	TVA
									Ventes	Achats
Vente de voiture	Négoce	240 000	100%	480 000	50%	720 000	20%	0 jour	20%	20%
Prestation homologation	Services	54 000	100%	108 000	50%	162 000	45%	0 jour	20%	20%
Prestation de services	Services	24 000	5%	25 200	5%	26 460	100%	0 jour	20%	20%
Chiffre d'affaires		318 000	92,83%	613 200	48,15%	908 460				

Afin de déterminer le chiffres d'affaires, nous avons retenu l'hypothèse de la vente d'un véhicule par mois la première année, 2 par mois la deuxième année et 3 par mois la Troisième année, ce chiffres est réalisable au vu de la forte demande sur le marché et le réseau constitué par le dirigeant.

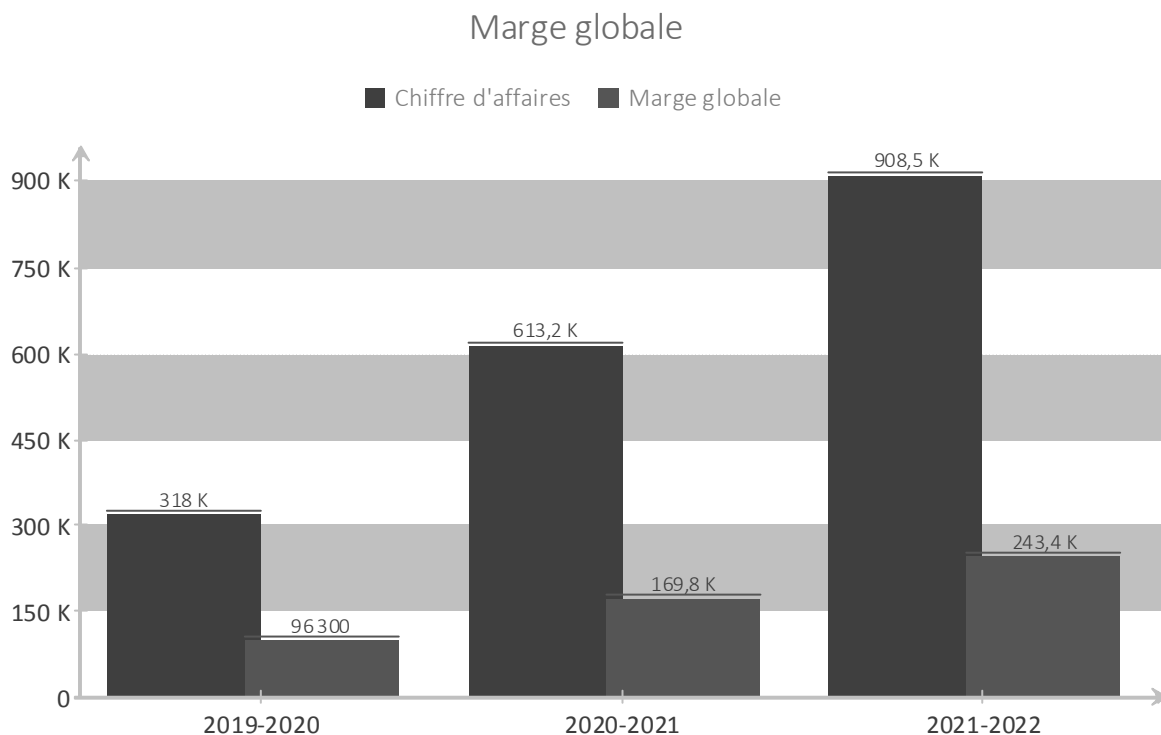
Le chiffres d'affaires homologation est conditionné au nombre de véhicule vendus, soit un chiffre d'affaires de 4500 € par véhicule.

Évolution du chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires global



Évolution de la marge



SALAIRES ET CHARGES SOCIALES

Le détail des salaires bruts et des charges sociales :

Salaires bruts	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Dirigeant		25 200	30 000
GERANT		25 200	30 000
Charges sociales	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Cotisations TNS	101	11 137	13 417
Maladie / Maternité, Indemnités journalières		1 267	1 671
Retraite, Invalidité / Décès		6 565	7 815
CSG déductible, CFP	101	2 347	2 786
CSG + CRDS non déductible		958	1 145

Le gérant bénéficie des indemnités pôle emploi, ainsi nous avons prévu une rémunération de gérance sur le deuxième exercice, de plus il bénéficiera de l'exonération Accre sur les charges sociales.

FRAIS GENERAUX PREVISIONNELS

Les charges externes prévues :

Charges externes	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Fournitures consommables	1 300	1 326	1 352
<i>Carburant</i>	700	714	728
<i>Petit équipement</i>	400	408	416
<i>Fournitures administratives</i>	200	204	208
Services extérieurs	27 940	28 055	28 172
<i>Location immobilière</i>	18 000	18 000	18 000
<i>Charges locatives</i>	1 380	1 380	1 380
<i>Entretien et réparations</i>	1 300	1 326	1 353
<i>Primes d'assurances</i>	1 000	1 020	1 040
<i>Honoraires comptables / juridiques</i>	2 500	2 550	2 601
<i>Publicité, publications</i>	2 000	2 000	2 000
<i>Déplacements</i>	500	500	500
<i>Missions, réceptions</i>	300	300	300
<i>Frais télécommunications</i>	600	612	624
<i>Services bancaires</i>	360	367	374
Total	29 240	29 381	29 524

Les impôts et taxes de la période :

Impôts et taxes	2019-2020	2020-2021	2021-2022
CFE		500	500
Total		500	500

Le détail des amortissements :

Amortissements	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Amortissements incorporels	480	480	480
<i>Frais de constitution</i>	480	480	480
Amortissements corporels	4 266	4 266	4 266
<i>Enseigne</i>	200	200	200
<i>Matériel de Bureau</i>	333	333	333
<i>Matériel outillage</i>	400	400	400
<i>Véhicule</i>	3 333	3 333	3 333
Total	4 746	4 746	4 746

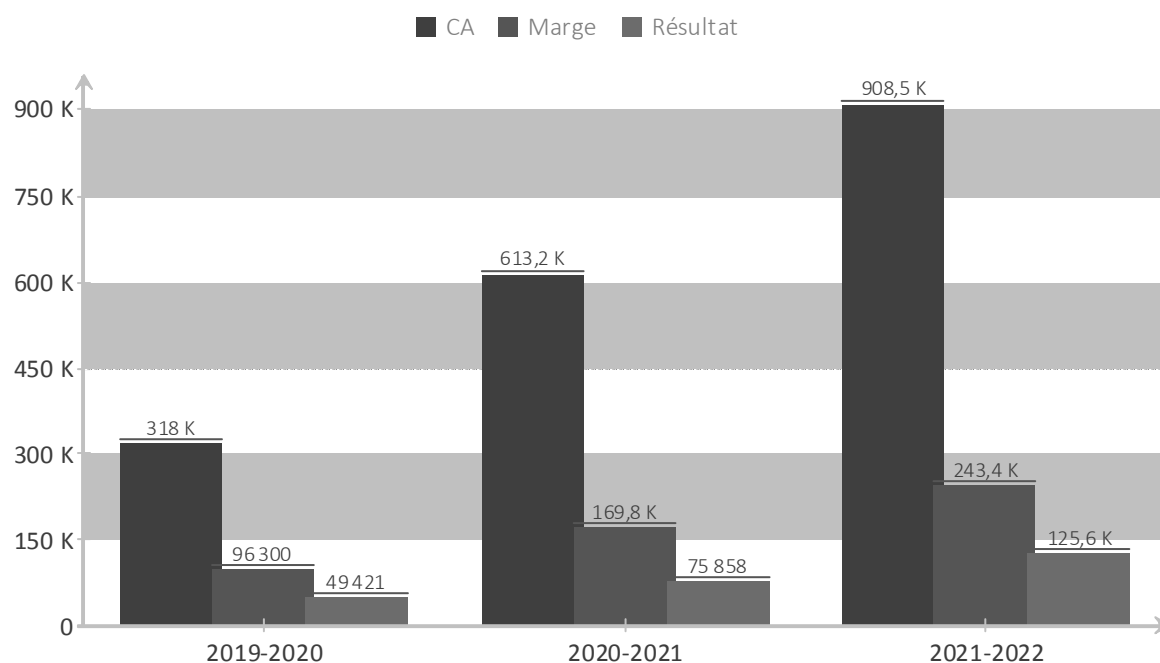
COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

Évolution du compte de résultat :

Compte de résultat	2019-2020	%	2020-2021	%	2021-2022	%
Ventes de marchandises	240 000	75%	480 000	78%	720 000	79%
Prestations vendues	78 000	25%	133 200	22%	188 460	21%
Chiffre d'affaires	318 000	100%	613 200	100%	908 460	100%
Total des produits d'exploitation	318 000	100%	613 200	100%	908 460	100%
Achats effectués de marchandises	192 000	60%	384 000	63%	576 000	63%
Achats effectués de matières	29 700	9%	59 400	10%	89 100	10%
Fournitures consommables	1 300	0%	1 326	0%	1 352	0%
Services extérieurs	27 940	9%	28 055	5%	28 172	3%
Charges externes	29 240	9%	29 381	5%	29 524	3%
Impôts et taxes			500	0%	500	0%
Rémunération nette (Dirigeant)			25 200	4%	30 000	3%
Cotisations TNS	101	0%	11 137	2%	13 417	1%
Charges de personnel	101	0%	36 337	6%	43 417	5%
Dotations aux amortissements	4 746	1%	4 746	1%	4 746	1%
Total des charges d'exploitation	255 787	80%	514 364	84%	743 287	82%
Résultat d'exploitation	62 213	20%	98 836	16%	165 173	18%
Charges financières	456	0%	360	0%	261	0%
Résultat financier	-456	0%	-360	0%	-261	0%
Résultat courant	61 757	19%	98 476	16%	164 912	18%
Impôt sur les bénéfices	12 336	4%	22 618	4%	39 318	4%
Résultat de l'exercice	49 421	16%	75 858	12%	125 594	14%

Analyse de l'activité sur la période

Analyse de l'activité



SOLDES INTERMEDIAIRES DE GESTION

L'évolution des soldes intermédiaires de gestion :

Soldes intermédiaires de gestion	2019-2020	%	2020-2021	%	2021-2022	%
Chiffre d'affaires	318 000	100%	613 200	100%	908 460	100%
Ventes + Production réelle	318 000	100%	613 200	100%	908 460	100%
Achats consommés	221 700	70%	443 400	72%	665 100	73%
Marge globale	96 300	30%	169 800	28%	243 360	27%
Charges externes	29 240	9%	29 381	5%	29 524	3%
Valeur ajoutée	67 060	21%	140 419	23%	213 836	24%
Impôts et taxes			500	0%	500	0%
Charges de personnel	101	0%	36 337	6%	43 417	5%
Excédent brut d'exploitation	66 959	21%	103 582	17%	169 919	19%
Dotations aux amortissements	4 746	1%	4 746	1%	4 746	1%
Résultat d'exploitation	62 213	20%	98 836	16%	165 173	18%
Charges financières	456	0%	360	0%	261	0%
Résultat financier	-456	0%	-360	0%	-261	0%
Résultat courant	61 757	19%	98 476	16%	164 912	18%
Impôt sur les bénéfices	12 336	4%	22 618	4%	39 318	4%
Résultat de l'exercice	49 421	16%	75 858	12%	125 594	14%
Capacité d'autofinancement	54 167	17%	80 604	13%	130 340	14%

CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT

La capacité d'autofinancement sur la période :

Capacité d'autofinancement	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Résultat de l'exercice	49 421	75 858	125 594
+ Dotations aux amortissements	4 746	4 746	4 746
Capacité d'autofinancement	54 167	80 604	130 340
- Remboursement des emprunts	6 162	8 304	8 403
Autofinancement net	48 005	72 300	121 937

RATIOS D'EXPLOITATION

Analyse des ratios d'exploitation :

Ratios d'exploitation	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Chiffre d'affaires	100%	100%	100%
Ventes + Production réelle	100%	100%	100%
Achats consommés	70%	72%	73%
Marge globale	30%	28%	27%
Charges externes	9%	5%	3%
Valeur ajoutée	21%	23%	24%
Impôts et taxes		0%	0%
Charges de personnel	0%	6%	5%
Excédent brut d'exploitation	21%	17%	19%
Dotations aux amortissements	1%	1%	1%
Résultat d'exploitation	20%	16%	18%
Charges financières	0%	0%	0%
Résultat financier	0%	0%	0%
Résultat courant	19%	16%	18%
Impôt sur les bénéfices	4%	4%	4%
Résultat de l'exercice	16%	12%	14%

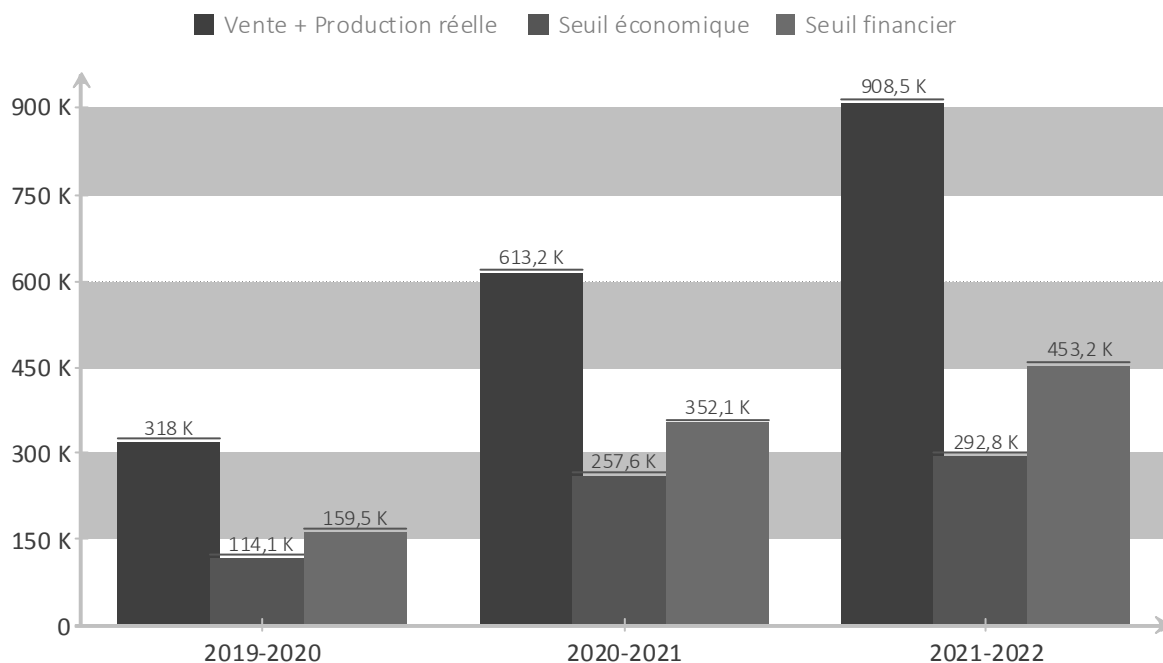
SEUIL DE RENTABILITE

Le seuil de rentabilité économique :

Seuil de rentabilité économique	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Ventes + Production réelle	318 000	613 200	908 460
Achats consommés	221 700	443 400	665 100
<i>Total des coûts variables</i>	<i>221 700</i>	<i>443 400</i>	<i>665 100</i>
Marge sur coût variable	96 300	169 800	243 360
Taux de marge sur coût variable (%)	30,28%	27,69%	26,79%
<i>Coûts fixes</i>	<i>34 543</i>	<i>71 324</i>	<i>78 448</i>
Total des charges	256 243	514 724	743 548
Résultat courant avant impôt	61 757	98 476	164 912
Seuil de rentabilité	114 079	257 580	292 826
Excédent / Insuffisance	203 921	355 620	615 634
Point mort (jours)	129 jours	151 jours	116 jours

Évolution du seuil de rentabilité

Seuil de rentabilité



BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Évolution du besoin en fonds de roulement :

Besoins en fonds de roulement	Initial	30/04/2020	30/04/2021	30/04/2022
Stocks de marchandises	30 000			
Créances clients		26 400	50 520	74 646
Autres créances	1 120			
Besoins d'exploitation (Total)	31 120	26 400	50 520	74 646
Total des besoins	31 120	26 400	50 520	74 646
Dettes fournisseurs		16 200	38 400	57 600
Dettes fiscales et sociales		13 971	12 655	20 314
Ressources d'exploitation (Total)		30 171	51 055	77 914
Total des ressources		30 171	51 055	77 914
Variation du B.F.R.	31 120	-3 771	3 236	-2 733
Besoins en fonds de roulement	31 120	-3 771	-535	-3 268

PLAN DE FINANCEMENT

Le plan de financement sur la période :

Plan de financement	Initial	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Immobilisations	17 850	17 850		
Variation du B.F.R.	31 120	-3 771	3 236	-2 733
Remboursements de comptes courants		2 750	3 000	3 000
Remboursements d'emprunts		6 162	8 304	8 403
Total des besoins	48 970	22 991	14 540	8 670
Apports en capital	5 000	5 000		
Apports en comptes courants	13 000	13 000		
Souscription d'emprunts	40 000	40 000		
Capacité d'autofinancement		54 167	80 604	130 340
Total des ressources	58 000	112 167	80 604	130 340
Variation de trésorerie	9 030	89 176	66 064	121 670
Solde de trésorerie	9 030	89 176	155 240	276 910

ETAT DE TRESORERIE

L'évolution du solde de trésorerie :

Etat de trésorerie	Initial	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Fonds de roulement	40 150	85 405	154 705	273 642
Besoins en fonds de roulement	31 120	-3 771	-535	-3 268
Solde de trésorerie	9 030	89 176	155 240	276 910

BILAN PREVISIONNEL

Le bilan prévisionnel de la période :

Bilan	30/04/2020	30/04/2021	30/04/2022
Immobilisations	17 850	17 850	17 850
- Amortissements, Provisions	4 746	9 492	14 238
Immobilisations nettes	13 104	8 358	3 612
Créances clients	26 400	50 520	74 646
Disponibilités	89 176	155 240	276 910
Actif circulant	115 576	205 760	351 556
Total de l'actif	128 680	214 118	355 168
Capital social	5 000	5 000	5 000
Réserves, Report à nouveau		49 421	125 279
Résultat de l'exercice	49 421	75 858	125 594
Capitaux propres	54 421	130 279	255 873
Emprunts et dettes assimilés	44 088	32 784	21 381
Dettes fournisseurs	16 200	38 400	57 600
Dettes fiscales et sociales	13 971	12 655	20 314
Total des dettes	74 259	83 839	99 295
Total du passif	128 680	214 118	355 168

RATIOS DE STRUCTURE

Ratios de structure	2019-2020	2020-2021	2021-2022
Délai des créances clients	25 jours	25 jours	25 jours
Délai des dettes fournisseurs	19 jours	24 jours	25 jours
Délai BFR en nombre de jours de CA	-4 jours		-1 jour
Autonomie financière à long terme	42,29%	60,84%	72,04%
Solvabilité à moyen terme	285,93%	352,90%	427,87%
Solvabilité à court terme	285,93%	352,90%	427,87%
Taux d'endettement	62,18%	19,60%	6,70%
Capacité de remboursement des emprunts	1 an	0 an	0 an

| SYNTHÈSE

La constitution du stock de véhicules est essentielle pour le démarrage de ce type d'activité.

La capacité de financement générer permet de couvrir le remboursement de l'emprunt.

Le chiffre d'affaires estimé est réaliste, celui-ci peut nettement évoluer au cours de la deuxième année car d'autres prestations complémentaires sont en projet et n'ont pas été prises en compte dans le budget.



ANNEXES

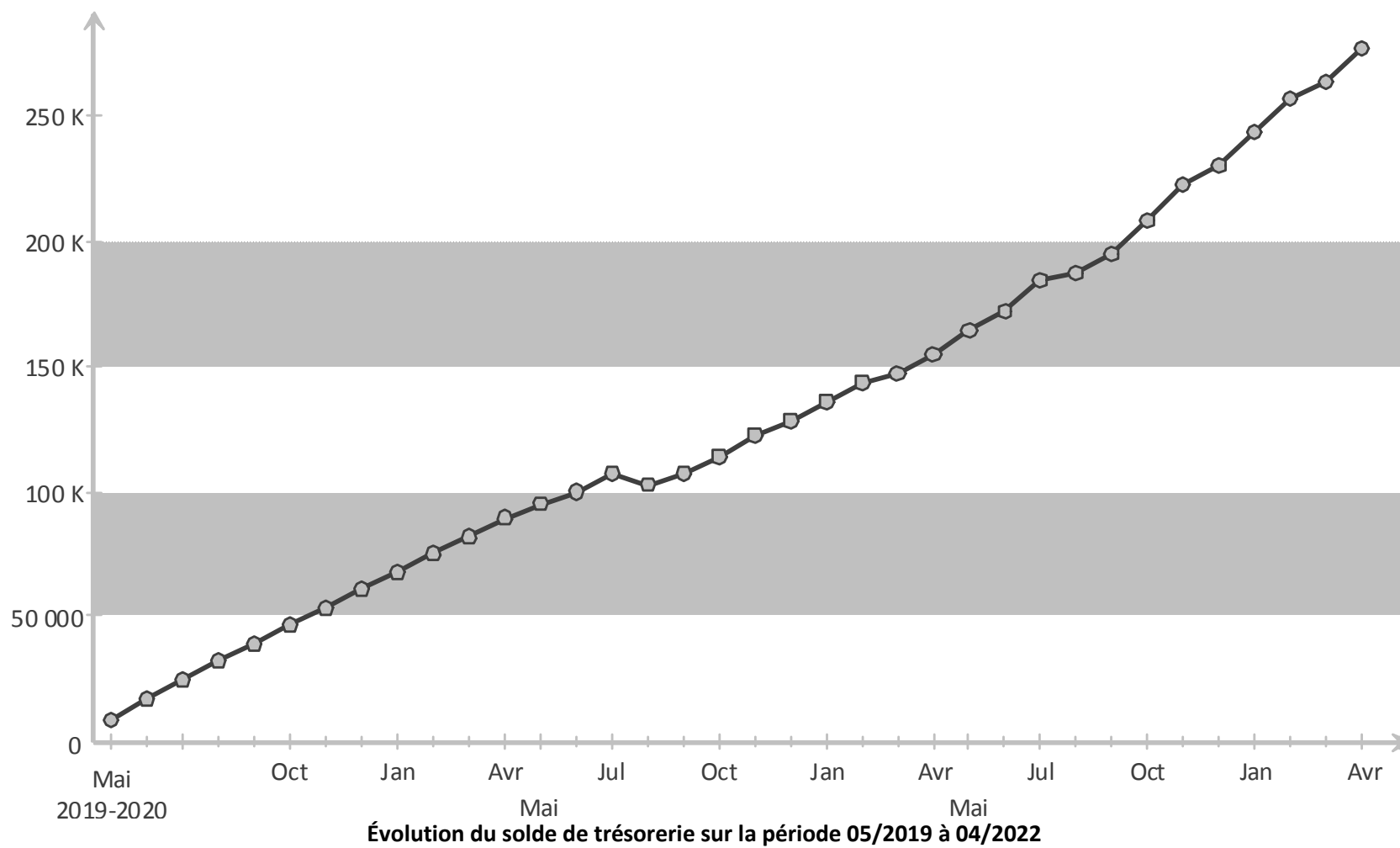
Analyse de l'évolution du solde de trésorerie sur la période :

Trésorerie (N)	Mai 2019	Jun 2019	Jul 2019	Aoû 2019	Sep 2019	Oct 2019	Nov 2019	Déc 2019	Jan 2020	Fév 2020	Mar 2020	Avr 2020	Total
Encaissements	63 400	31 800	31 800	31 800	31 800	31 800	31 800	31 800	31 800	31 800	31 800	31 800	413 200
Décaissements	54 897	22 891	24 011	24 693	24 693	24 693	24 683	24 683	24 693	24 693	24 693	24 693	324 016
Solde précédent		8 503	17 412	25 201	32 308	39 415	46 522	53 639	60 756	67 863	74 970	82 077	
Variation de la trésorerie	8 503	8 909	7 789	7 107	7 107	7 107	7 117	7 117	7 107	7 107	7 107	7 107	
Solde de trésorerie	8 503	17 412	25 201	32 308	39 415	46 522	53 639	60 756	67 863	74 970	82 077	89 184	
Encours clients	26 400	26 400	26 400	26 400	26 400	26 400	26 400	26 400	26 400	26 400	26 400	26 400	
Encours fournisseurs	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	16 200	

Trésorerie (N+1)	Mai 2020	Jun 2020	Jul 2020	Aoû 2020	Sep 2020	Oct 2020	Nov 2020	Déc 2020	Jan 2021	Fév 2021	Mar 2021	Avr 2021	Total
Encaissements	37 200	61 320	61 320	61 320	61 320	61 320	61 320	61 320	61 320	61 320	61 320	61 320	711 720
Décaissements	30 880	56 889	53 805	66 141	56 889	53 805	52 691	56 275	53 805	53 805	56 889	53 805	645 679
Solde précédent	89 184	95 504	99 935	107 450	102 629	107 060	114 575	123 204	128 249	135 764	143 279	147 710	
Variation de la trésorerie	6 320	4 431	7 515	-4 821	4 431	7 515	8 629	5 045	7 515	7 515	4 431	7 515	
Solde de trésorerie	95 504	99 935	107 450	102 629	107 060	114 575	123 204	128 249	135 764	143 279	147 710	155 225	
Encours clients	50 520	50 520	50 520	50 520	50 520	50 520	50 520	50 520	50 520	50 520	50 520	50 520	
Encours fournisseurs	38 400	38 400	38 400	38 400	38 400	38 400	38 400	38 400	38 400	38 400	38 400	38 400	

Trésorerie (N+2)	Mai 2021	Jun 2021	Jul 2021	Aoû 2021	Sep 2021	Oct 2021	Nov 2021	Déc 2021	Jan 2022	Fév 2022	Mar 2022	Avr 2022	Total
Encaissements	66 720	90 846	90 846	90 846	90 846	90 846	90 846	90 846	90 846	90 846	90 846	90 846	1 066 026
Décaissements	57 418	83 496	77 842	88 124	83 496	77 842	76 500	82 654	77 842	77 842	83 496	77 842	944 394
Solde précédent	155 225	164 527	171 877	184 881	187 603	194 953	207 957	222 303	230 495	243 499	256 503	263 853	
Variation de la trésorerie	9 302	7 350	13 004	2 722	7 350	13 004	14 346	8 192	13 004	13 004	7 350	13 004	
Solde de trésorerie	164 527	171 877	184 881	187 603	194 953	207 957	222 303	230 495	243 499	256 503	263 853	276 857	
Encours clients	74 646	74 646	74 646	74 646	74 646	74 646	74 646	74 646	74 646	74 646	74 646	74 646	
Encours fournisseurs	57 600	57 600	57 600	57 600	57 600	57 600	57 600	57 600	57 600	57 600	57 600	57 600	

Solde de trésorerie



Détail du tableau de TVA sur la période :

TVA (N)	Mai 2019	Jun 2019	Jul 2019	Aoû 2019	Sep 2019	Oct 2019	Nov 2019	Déc 2019	Jan 2020	Fév 2020	Mar 2020	Avr 2020	Total
TVA collectée	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	5 300	63 600
<i>TVA sur ventes</i>	<i>4 000</i>	<i>4 000</i>	<i>4 000</i>	<i>4 000</i>	<i>4 000</i>	<i>4 000</i>	<i>4 000</i>	<i>4 000</i>	<i>4 000</i>	<i>4 000</i>	<i>4 000</i>	<i>4 000</i>	<i>48 000</i>
<i>TVA sur prestations</i>	<i>1 300</i>	<i>1 300</i>	<i>1 300</i>	<i>1 300</i>	<i>1 300</i>	<i>1 300</i>	<i>1 300</i>	<i>1 300</i>	<i>1 300</i>	<i>1 300</i>	<i>1 300</i>	<i>1 300</i>	<i>15 600</i>
TVA déductible	4 786	3 666	3 666	3 666	3 666	3 666	3 666	3 666	3 666	3 666	3 666	3 666	45 112
<i>TVA sur immobilisations</i>	<i>1 120</i>												<i>1 120</i>
<i>TVA sur achats de marchandises</i>	<i>2 700</i>	<i>2 700</i>	<i>2 700</i>	<i>2 700</i>	<i>2 700</i>	<i>2 700</i>	<i>2 700</i>	<i>2 700</i>	<i>2 700</i>	<i>2 700</i>	<i>2 700</i>	<i>2 700</i>	<i>32 400</i>
<i>TVA sur achats de matières</i>	<i>495</i>	<i>495</i>	<i>495</i>	<i>495</i>	<i>495</i>	<i>495</i>	<i>495</i>	<i>495</i>	<i>495</i>	<i>495</i>	<i>495</i>	<i>495</i>	<i>5 940</i>
<i>TVA sur frais</i>	<i>471</i>	<i>471</i>	<i>471</i>	<i>471</i>	<i>471</i>	<i>471</i>	<i>471</i>	<i>471</i>	<i>471</i>	<i>471</i>	<i>471</i>	<i>471</i>	<i>5 652</i>
TVA due	514	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	18 488
TVA à payer	514	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	1 634	18 488

AA COM'AUDIT

1 BIS FAUBOURG
45300 PITHIVIERS
01 84 18 09 80

CABINET@AACOMAUDIT.FR