

Janvier 2025



©Sandra Rossi

MONTPELLIER BUSINESS PLAN

LOToux ROMAIN
BIC DE MONTPELLIER MEDITERRANEE METROPOLE

NOTICE D'UTILISATION

V1.1 – Janvier 2025 – Deuxième édition

V1.0 - septembre 2019 – Première édition

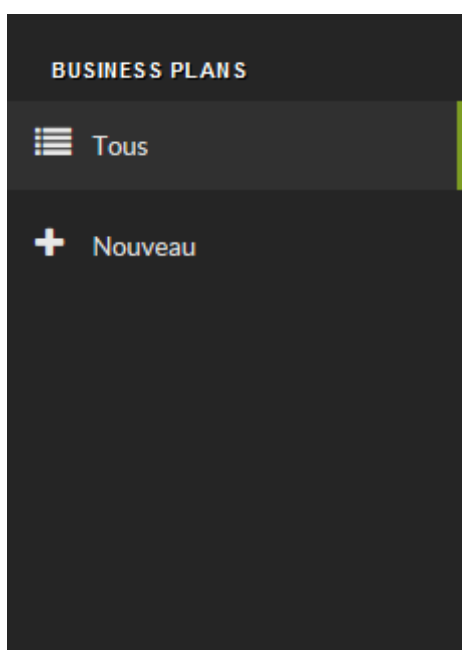
SOMMAIRE

CRÉER UN NOUVEAU BUSINESS PLAN	3
CRÉER UN NOUVEAU PRODUIT	5
RENSEIGNER LES VENTES.....	8
ENCAISSEMENTS	9
INVESTISSEMENTS	13
EMPRUNTS	15
PERSONNEL.....	17
COMPTE DE RÉSULTAT	20
ÉLÉMENTS ANTÉRIEURS.....	22
TVA	23
IS – IMPÔTS SUR LES SOCIÉTÉS.....	23
BFR.....	24
TRÉSORERIE	25
PLAN DE FINANCEMENT	27
PROFIT AND LOSS.....	28
CASH FLOW	29
Conclusion.....	30
Legal	30

MONTPELLIER Business Plan

Ce document va vous guider dans la création de votre business plan sur le logiciel Montpellier-business-plan.com. Après avoir présenté la création d'un nouveau business plan, nous présenterons tous les onglets dans l'ordre de la rivière.

CRÉER UN NOUVEAU BUSINESS PLAN



Pour créer un nouveau business plan, il suffit de cliquer sur "**nouveau**" dans le menu d'accès rapide sur la gauche de la page. Par la suite, un certain nombre d'informations vous est demandé. Nous allons passer ces infos en revue.

Nom * ➡ Il s'agit du nom de votre BP et non de votre entreprise. Cela vous permettra de faire plusieurs hypothèses de réalisation par exemple (optimiste, conservateur, avec levée de fonds, etc)

Nombre d'années * ➡ Défini le nombre d'année pendant lesquelles vous souhaitez étudier votre BP. Une durée de 3 ans semble un minimum, 5 ans convient à la plupart des activités mais une start-up en biotech par exemple préférera une durée beaucoup plus longue.

Type de business plan * ➡ Nous vous conseillons fortement de choisir le business plan classique pour profiter de toutes les fonctionnalités du logiciel. Dans les articles du support nous ne nous intéresserons qu'aux business plans classiques.

Devise * ➡ € par défaut.

Année de début * ➡ Il s'agit de l'année à laquelle vous pensez créer votre société ou, pour une société existante, à partir de laquelle vous souhaitez réaliser votre prévisionnel financier.

Mois de début * ➡ À moins que votre activité ne l'exige (ex. Forte saisonnalité), nous vous conseillons de démarrer vos business plans en janvier. Cette date va définir la date de clôture de vos exercices comptables. Il est beaucoup plus simple de terminer son exercice au 31 décembre, notamment pour les jeunes entreprises innovantes car un certain nombre de dispositifs est fixé sur les années calendaires nonobstant les dates de votre année comptable. Si votre expert-comptable vous incite à avoir un exercice décalé C'est peut-être

MONTPELLIER Business Plan

que cela lui permet de ventiler sa charge de travail sur l'année ! Mais attention, encore une fois, cela peut être justifié par votre activité. Discutez-en avec lui.

Le mois de début du business plan ne correspond pas nécessairement à celui du début de l'activité. Si vous pensez créer votre entreprise en juin, choisissez, pour les raisons évoquées, un début de BP en janvier. Vous ne remplirez ensuite effectivement que les données à partir de la date de création prévisionnelle.

Reprendre des éléments de vos exercices antérieurs ? ➡ Les business plans servent tout au long de la (longue) vie de la société. Si votre société est déjà active et a clôturé au moins un exercice comptable, il est possible de rentrer quelques éléments clés sur le dernier exercice écoulé (Créances client et dettes fournisseur, autres créances (crédit de TVA, créances d'IS, TVA collectée, IS N-1, dettes sociales salariales, dettes sociales patronales)) qui permettra notamment d'avoir une simulation de trésorerie juste.

TVA par défaut * ➡ Rentrer le taux de TVA actuel. Il s'agit de celle qui vous sera proposée par défaut dans les différentes rubriques, achats, ventes, frais généraux... Si votre activité bénéficie de taux de TVA différents vous pourrez les ajuster dans les rubriques idoines.

Raison sociale ➡ Le nom de votre société pour personnaliser les impressions pdf.

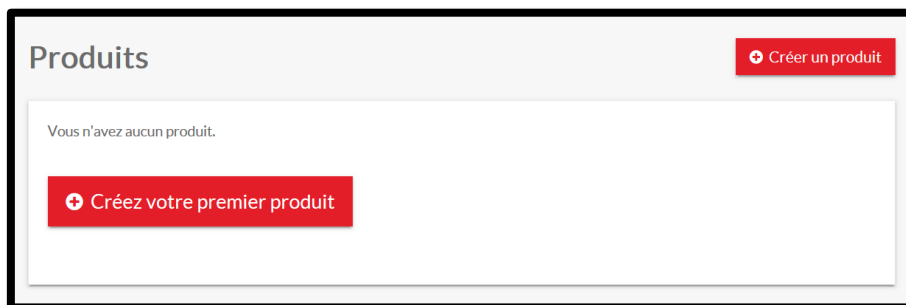
Nouveau Business Plan

Nom *	<input type="text"/>
Nombre d'années *	3 <input type="button" value="v"/>
Type de business plan * ?	Classique (conseillé) <input type="button" value="v"/>
Devise *	€ <input type="text"/>
Année de début *	<input type="text"/>
Mois de début *	Janv <input type="button" value="v"/>
Reprendre des éléments de vos exercices antérieurs ?	Non <input type="button" value="v"/>
TVA par défaut *	20 <input type="text"/>
Informations sur la société	
Raison sociale	<input type="text"/>

CRÉER UN NOUVEAU PRODUIT



Après avoir sélectionné l'onglet *Produits* dans le menu de navigation à la gauche de l'écran, cliquez sur **Créer un produit** ou **Créer votre premier produit** si vous n'en avez pas encore.



Quatre types de facturation très explicites vous sont alors proposés :

- ☆ **Facturation à l'unité** : votre produit a un prix fixe (annuellement). Cela peut être un objet ou une prestation à prix fixe.
- ☆ **Facturation variable** : chaque prestation a un prix unique défini pour chaque nouvelle signature. C'est le cas des prestations de service par exemple.
- ☆ **Facturation récurrente** : utilisée pour gérer les abonnements à un service par exemple
- ☆ **Facturation multiple** : combinaison de facturation à l'unité et de facturation récurrente

Facturation à l'unité :

Vous devez en premier lieu donner un **nom** à votre produit, puis en définir le **prix de vente** pour chacune des années de votre business plan. Le **taux de TVA** est pré-rempli avec la valeur par défaut que vous avez renseignée lors de la **création de votre business plan**. Vous pouvez la modifier si nécessaire (TVA réduite). Il s'agit ici de la TVA appliquée aux ventes.

L'action suivante concerne le choix de la **Loi d'encaissement des produits (en %)**. Vous pouvez répartir les délais que vous laissez à vos clients pour vous payer de comptant à +120 jours. Vous gérez ainsi le paiement d'un acompte à la commande et des paiements par tranche si nécessaire.

MONTPELLIER Business Plan

Le **coût d'achat des ventes s'exprime en %** et représente votre marge brute. Il suffit de diviser votre prix d'achat par votre prix de vente et de l'exprimer en %. Vous devez prendre en compte uniquement le cout de matière et de sous-traitance en lien direct avec la production de votre produit. Les frais généraux et ceux de personnel liés à la production seront renseignés dans les catégories éponymes.

Vous pouvez à présent renseigner un taux de TVA sur les achats différents si nécessaire. Par défaut le taux renseigné lors de la **création de votre business plan** est utilisé.

Vient ensuite **la loi de décaissement des achats (en %)**. Il s'agit des conditions de paiement que vous négociez avec vos fournisseurs. Avec **la loi d'encaissement des produits** cela permettra de calculer votre besoin en fonds de roulement. En création d'activité, il y a fort à parier que vos fournisseurs exigent le plus souvent un paiement comptant.

Facturation variable :

Vous retrouvez dans cette section, les rubriques présentées précédemment dans la facturation à l'unité à l'exception du prix de vente qu'il conviendra de rentrer pour chaque vente dans l'onglet **Ventes**.

Facturation récurrente :

Pour ce type de facturation, vous n'avez pas besoin de renseigner les lois d'encaissement et décaissement.

En lieu et place, on vous demande :

- ✿ La **Fréquence** qui peut être mensuelle, trimestrielle ou annuelle.
- ✿ La **Première occurrence** variable de "immédiate" à "dans 12 mois".
- ✿ Ensuite, soit le revenu récurrent est **permanent** i.e. pas de date de fin, vos clients restent clients, soit on définit le **nombre d'occurrences**.

MONTPELLIER Business Plan

Créer un produit Valider

Produit à facturation multiple

Nom

Prix de vente (en € HT)

Année 1	Année 2	Année 3
0	0	0

TVA (en %)

Loi d'encaissement des produits (en %)

	Comptant	30 jours	60 jours	90 jours	120 jours
Année 1	0.00	100.00	0.00	0.00	0.00
Année 2	0.00	100.00	0.00	0.00	0.00
Année 3	0.00	100.00	0.00	0.00	0.00

Coût d'achat des ventes (en %)

Année 1	Année 2	Année 3
0	0	0

TVAachat (en %)

Loi de décaissement des achats (en %)

	Comptant	30 jours	60 jours	90 jours	120 jours
Année 1	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Année 2	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Année 3	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Revenus associés

Vous devez créer le produit avant de lui ajouter des revenus associés.

Facturation Multiple :

Ce type de facturation permet de faire un mix entre une **facturation à l'unité** et une ou plusieurs facturations récurrentes. Cela permet par exemple de créer un **produit associé à son contrat de maintenance annuel**.

Pour ce type de *business model*, dans un premier temps le logiciel vous demande de créer un produit du type "**facturation à l'unité**". Une fois créé, vous pourrez alors ajouter des revenus complémentaires récurrents en cliquant sur le symbole "+€" dans le tableau récapitulatif des produits.

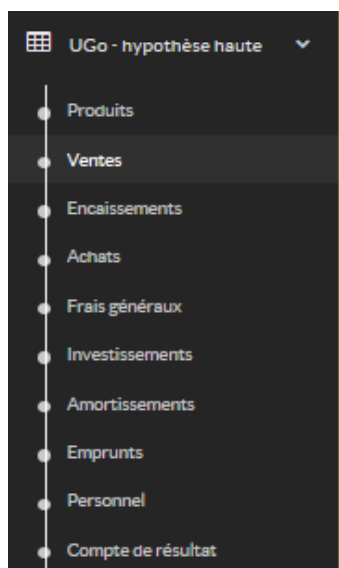
Astuce : pour associer par exemple une formation à prix fixe pour un produit, il suffit d'ajouter un revenu récurrent avec une occurrence unique.

NB : Erreur parfois commise : indiquer un coût d'achat des ventes en valeur au lieu du pourcentage.

RENSEIGNER LES VENTES



Après avoir créé vos produits, vous pouvez renseigner les volumes de ventes dans l'onglet éponyme.



Si, comme conseillé, vous avez créé un business plan type classique, il vous faut cliquer sur saisie détaillée en en-tête de chaque colonne afin d'accéder au tableau mensuel des ventes. Si vous êtes en saisie annuelle globale vous renseignez directement le volume ou le montant annuel des ventes.

Ventes			
Encaissement des ventes			
	Année 1	Année 2	Année 3
	Saisie détaillée	Saisie détaillée	Saisie détaillée
	Dupliquer	Dupliquer	Dupliquer
CA Total (en €)	0.00	0.00	0.00

Dans la **saisie détaillée**, vous devez renseigner mensuellement :

- ★ Pour les produits à facturation à l'unité, un **volume de vente en nombre d'unités**.
- ★ Un **montant de chiffre d'affaires** pour les facturations variables
- ★ Un **volume de vente en nombre d'unités** pour les facturations récurrentes. Chaque mois il suffit de renseigner uniquement les nouveaux produits à facturation récurrente vendus. Les montants de la récurrence sont calculés automatiquement.
- ★ Un **volume** pour les produits à facturation multiple. Les récurrences associées sont calculées automatiquement.

A noter qu'il est possible de ventiler uniformément les ventes mensuelles de l'année en cliquant sur le petit icône en début de ligne. Cela fait apparaître une boîte de dialogue où vous pouvez renseigner le montant annuel à ventiler.

MONTPELLIER Business Plan

ENCAISSEMENTS



Calculer automatiquement par le logiciel, cet onglet permet de visualiser les encaissements des ventes dont les montants sont différents du chiffre d'affaires et qui prennent en compte les délais de paiement renseignés dans la fiche du produit et la TVA.

Encaissement des ventes												
	Année 1	Année 2	Année 3									
Encaissement des ventes en € TTC	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Déc
Comptant	2 400.00	2 400.00	2 400.00	4 800.00	4 800.00	4 800.00	7 200.00	7 200.00	7 200.00	9 600.00	9 600.00	9 600.00
30 jours	0.00	2 700.00	2 400.00	2 400.00	4 800.00	4 800.00	4 800.00	7 200.00	7 200.00	7 200.00	9 600.00	9 600.00
60 jours	0.00	0.00	2 700.00	2 400.00	2 400.00	4 800.00	4 800.00	4 800.00	7 200.00	7 200.00	7 200.00	9 600.00
90 jours	0.00	0.00	0.00	2 700.00	2 400.00	2 400.00	4 800.00	4 800.00	4 800.00	7 200.00	7 200.00	7 200.00
120 jours	0.00	0.00	0.00	0.00	2 700.00	2 400.00	2 400.00	4 800.00	4 800.00	4 800.00	7 200.00	7 200.00
Revenus associés	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Dont TVA	400.00	850.00	1 250.00	2 050.00	2 850.00	3 200.00	4 000.00	4 800.00	5 200.00	6 000.00	6 800.00	7 200.00
Total encaissé	2 400.00	5 100.00	7 500.00	12 300.00	17 100.00	19 200.00	24 000.00	28 800.00	31 200.00	36 000.00	40 800.00	43 200.00

MONTPELLIER Business Plan

ONGLET ACHATS

Cet onglet vous permet de visualiser le cout de vos achats. Les calculs sont réalisés en fonction de la loi de décaissement des achats que vous avez renseignée lors de la **création de vos produits**.

Coûts d'achat sur Ventes		Année 1	Année 2	Année 3									
		Approvisionnement											Décaissements des achats
Produits		Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Déc
Box	Coûts d'achats HT	1 000.00	1 000.00	1 000.00	2 000.00	2 000.00	2 000.00	3 000.00	3 000.00	3 000.00	4 000.00	4 000.00	4 000.00
logiciel	Coûts d'achats HT	200.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	maintenance (en €)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Coûts d'achats total (en €)		1 200.00	1 000.00	1 000.00	2 000.00	2 000.00	2 000.00	3 000.00	3 000.00	3 000.00	4 000.00	4 000.00	4 000.00

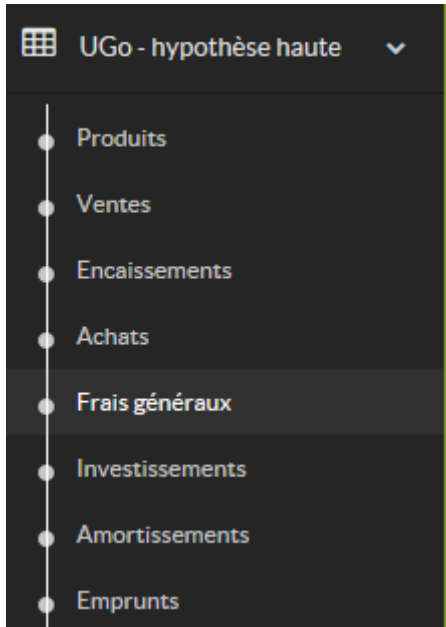
Cet onglet permet également d'accéder à la gestion de l'approvisionnement de vos produits. Par défaut, les marchandises sont gérées en flux tendus. Vous pouvez cependant personnaliser la gestion des stocks.

Pour cela vous pouvez renseigner un stock initial puis des approvisionnements supplémentaires par rapport à ceux en flux tendus qui sont déjà renseigné. Les valeurs renseignées sont en euros et non en nombre d'unités. Ainsi, il est nécessaire - sur cette même ligne d'approvisionnement supplémentaire - de soustraire le stock consommé, i.e. l'approvisionnement par défaut du mois N-1.

Approvisionnement		Année 1	Année 2	Année 3				
		Coûts d'achat sur Ventes						
Votre politique de gestion des stocks : Flux tendus		Personnalisé						
Année 1 (en € HT)		Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil
Box	Stock initial							
0.00	(en € HT)							
	Approvisionnement par défaut	1 000.00	1 000.00	1 000.00	2 000.00	2 000.00	2 000.00	3 000.00
	Approvisionnement supplémentaire	20 000.00	-1 000.00	-1 000.00	-2 000.00	-2 000.00	-2 000.00	-3 000.00
	Stock fin de mois	20 000.00	19 000.00	18 000.00	16 000.00	14 000.00	12 000.00	9 000.00


MONTPELLIER Business Plan

RENSEIGNER LES FRAIS GÉNÉRAUX










Comme pour l'ensemble des charges fixes et variables (investissements et charges de personnels inclus), les frais généraux sont répartis par département d'activité afin de pouvoir par la suite donner une vision analytique du business plan. Ces départements sont : Administration et gestion / Production / Commercial / Recherche et Développement.

Dans cet onglet, il vous est proposé une longue liste de frais. Il n'est pas obligatoire de tous les remplir. Par ailleurs, vous pouvez également créer vos propres frais en cliquant sur le bouton « **Créer une rubrique** ». Il faudra alors lui donner un nom, un taux de TVA et l'assigner à un des départements.

Dans la saisie détaillée, vous pouvez ventiler les dépenses mois par mois pour avoir une simulation précise de votre trésorerie. Pour saisir une valeur identique chaque mois deux solutions s'offrent à vous : vous pouvez entrer une somme dans la première case et faire un glissement sur les autres cases de la ligne ou utiliser l'option « **ventilation sur 12 mois** » symbolisée par le symbole  en entrant le montant total annuel.

Quelques remarques concernant les frais :

Administratif et gestion :

-  **Eau et électricité**
-  **Fournitures d'entretien**
-  **Propriété industrielle** : les frais liés au dépôt de brevets sont normalement renseignés ici mais il est préférable de les renseigner dans la catégorie Recherche et Développement en créant une rubrique spécifique.
-  **Assurances (TTC)** : les cotisations d'assurance ne sont pas soumises à TVA.
-  **Honoraires juridiques** : les frais d'avocats liés à la constitution de la société peuvent être amortis et seront donc renseignés dans l'onglet investissements. Attention les frais juridiques sont souvent sous-estimés.
-  **Honoraires comptables**
-  **Loyers** : si vous prévoyez de vous installer dans l'une des pépinières du BIC, demandez la grille des tarifs à votre chargé d'affaires.

MONTPELLIER Business Plan

- ★ **Impôts et taxes** : cela ne concerne pas la TVA ni l'IS mais la CFE ou d'autres taxes à venir.
- ★ **Poste et télécom**
- ★ **Fournitures administratives**
- ★ **Déplacements (TTC)** : attention également à ce poste de dépense parfois sous-évalué. A noter que cette rubrique existe pour chaque département.
- ★ **Autres dépenses**

Production : (il est possible que vous ne soyez pas concerné par cette rubrique)

- ★ **Crédit-bail** : en général utile pour l'achat de machine outils sans investir immédiatement.
- ★ **Petits équipements et fournitures**
- ★ **Emballages**
- ★ **Déplacements (TTC)** : attention également à ce poste de dépense parfois sous-évalué.
- ★ **Autres dépenses**

Commercial :

- ★ **Frais de publicité** : vous faire connaître de vos futurs clients est indispensable et engendre des postes de cout non négligeable. Si vous souhaitez préciser vos dépenses par canaux d'acquisition ou publicitaire n'hésitez pas à créer de nouvelles rubriques.
- ★ **Evènementiel**
- ★ **Conseils**
- ★ **Documentation**
- ★ **Promotions**
- ★ **Salons** : un poste qui peut représenter des sommes importantes si l'on est exposant. Sur un salon international, un stand aménagé de 9m² peut revenir au total à 20k€ par exemple.
- ★ **Déplacements (TTC)** : attention également à ce poste de dépense parfois sous-évalué.
- ★ **Autres dépenses**

Recherche & Développement :

- ★ **Petits équipements R&D**
- ★ **Conseils**
- ★ **Congrès Scientifiques**
- ★ **Déplacements (TTC)** : attention également à ce poste de dépense parfois sous-évalué.
- ★ **Autres dépenses**

MONTPELLIER Business Plan

INVESTISSEMENTS



Pour créer un type d'investissement, cliquez sur le bouton éponyme. Une pop-up s'affiche afin de renseigner ses caractéristiques. Il vous est demandé :

Créer un investissement

Valider

Nom *

Département * Administration & Gestion

Catégorie comptable * Frais d'établissement

Durée en années * 5

TVA * 20.00

Le nom de l'investissement. Ex. : mobilier de bureau, ordinateur, voiture, table, constitution de la société...

Département : il s'agit, une nouvelle fois, de ventiler les investissements dans l'un des 4 départements pour un suivi analytique du prévisionnel.

Catégorie comptable : à choisir dans la liste déroulante.

Durée en année : elle est automatiquement renseignée lors du choix de la catégorie comptable. Vous pouvez cependant la changer si vous estimez que l'amortissement de votre investissement est plus ou moins long.

Une fois l'investissement créé, vous le retrouvez dans la rubrique idoine. Pour l'intégrer dans votre business plan il vous faut à présent indiquer son prix d'achat à la date à laquelle vous l'effectuez. La saisie détaillée vous donnera ici une simulation précise. Pour les années en saisie globale, l'amortissement démarre au 1^{er} janvier.

MONTPELLIER Business Plan

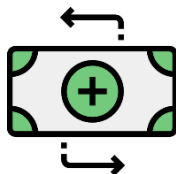
Les investissements sont créés par type. Ainsi, pour le type mobilier de bureau par exemple, vous pouvez simuler des investissements pour des achats de prix différents intervenant à des dates différentes mais ayant la même durée d'amortissement.

Les résultats des calculs se retrouvent dans l'onglet amortissement.

NB : l'immobilisation des frais de R&D ne nécessite pas la création d'un investissement. Ils sont directement saisis dans le compte de résultat. En revanche leur amortissement apparaîtra bien dans l'onglet éponyme.

MONTPELLIER Business Plan

EMPRUNTS



Plusieurs informations sont à indiquer lorsque vous cliquez sur le bouton « créer un emprunt » ou « créer votre premier emprunt ».

Le nom, la date de l'emprunt et la date de la première échéance. Cette dernière doit obligatoirement être postérieure à la date de l'emprunt et vous permet de gérer vos différés de remboursement.

La durée du prêt s'exprime en année entière.

Créer un emprunt

Nom *	<input type="text"/>
Date de l'emprunt *	<input type="text"/>
Date première échéance *	<input type="text"/>
Montant *	<input type="text"/>
Taux annuel *	<input type="text"/>
Durée en années *	<input type="text"/>
Nombre d'échéances *	Mensuel <input type="button" value="v"/>

NB : les avances remboursables ne doivent pas être considérée comme des taux à prêt zéro mais renseignées sur la ligne ad hoc du plan de trésorerie, tant pour son encaissement que pour son remboursement.

Les prêts d'honneur souvent sollicités par les créateurs ne sont pas des emprunts souscrits par la société. Ils ne doivent donc pas être renseignés sous la forme de prêt à taux zéro non plus. Les prêts d'honneur sont contractés par une personne physique qui s'engage ensuite à injecter le montant emprunté dans la société par l'intermédiaire d'une augmentation de capital ou un abondement en compte courant d'associés. Dans les deux cas, on le fera apparaitre dans l'onglet trésorerie.

PERSONNEL



En premier lieu il s'agit de créer les différents postes de personnel que vous prévoyez pour votre entreprise. Pour cela il suffit de cliquer sur le bouton « créer un poste » et de renseigner les champs de la nouvelle fenêtre.

Poste * : c'est le nom qui vous sert à décrire ce poste. Selon les cas, vous pouvez renseigner directement le nom de la personne qui l'occupe ou un nom générique pour des salariés exerçant une même tâche (ex : téléopérateur, commerciaux, mécaniciens, développeurs...). A noter que dans ce dernier cas, la simulation imposera que toutes personnes occupants ce poste aient la même rémunération.

Département * : il s'agit de ventiler les postes selon les départements pour une vision plus analytique du prévisionnel.

JEI * : le statut jeune entreprise innovante offre un certain nombre d'avantages dont des exonérations de charges patronales pour les salariés affectés aux actions de R&D pour la majorité de leur temps de travail (à l'heure où ces lignes sont écrites, la pérennité du statut JEI n'est pas garantie. Vérifier la loi de finance en vigueur). Si le poste que vous créez entre dans ce cadre, cochez la case.

TNS * : Un TNS est un Travailleur Non Salarié¹. Si vous choisissez la forme juridique SARL pour

¹ TNS : chef d'entreprise qui n'a pas un statut identique à celui d'un salarié. Les TNS sont les entrepreneurs individuels, les gérants d'EURL et les **gérants majoritaires de SARL**, ainsi que les associés de SNC. Les TNS ne bénéficient pas d'indemnités de congés payés et pas d'assurance chômage. La couverture dont bénéficient les indépendants est moins étendue que celle des salariés. Mais, en contrepartie, les cotisations TNS sont moins élevées.

MONTPELLIER Business Plan

vous êtes gérant majoritaire, cochez cette case. Il conviendra ensuite d'ajuster les taux de charges via la rubrique « gestion des charges liés au personnel ».²

Gratification * : il s'agit de la rémunération des stagiaires en entreprise si celle-ci ne dépasse pas un certain seuil (15% du plafond de la sécurité sociale).³

Charges patronales (en %) * : Les taux de charges sont renseignés par défaut sur la base du cas le plus général.

Charges salariales (en %) * : Les taux de charges sont renseignés par défaut sur la base du cas le plus général.

Type commission : lors de la première saisie du formulaire cette zone n'est pas accessible. Par la suite vous pouvez choisir entre une commission liée aux ventes sur un produit particulier ou sur le chiffre d'affaires global de l'entreprise.

NB : pour pouvoir simuler des commissions différentes pour plusieurs commerciaux, l'astuce consiste à créer un produit par commercial afin que tous ne touchent pas des commissions sur le CA de leurs collègues !

Lorsque que le poste est créé vous devez lui affecter une rémunération dans la **colonne « Salaire brut mensuel (en €) »**. A ce stade aucune dépense n'est corrélée au poste créé. Pour que cela soit effectif il faut renseigner **l'ETP** du poste, soit l'équivalent temps plein. En saisie détaillée vous devez renseigner pour chaque mois le taux de présence rémunérée lié au poste. Par exemple, on indiquera 1 chaque mois dans la colonne ETP pour un temps plein. De même, on indiquera 0.5 pour un mi-temps ou 2 si deux personnes occupent ce poste à temps plein.

² A noter qu'il existe de nombreuses évolutions législatives qu'il conviendra de surveiller lors de la réalisation de votre prévisionnel. Au moment de la rédaction de ce document, le logiciel ne prend pas en compte les dernières législations relatives à l'ACRE (depuis 2019 : ACRE - « **Exonération de début d'activité de création ou reprise d'entreprise** » voir : **Code de la sécurité sociale - Article L131-6-4**)

³ <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F32131>

MONTPELLIER Business Plan

Personnel Année 1 Année 2 Année 3 Créer un poste

Administration & Gestion

Salarie	Salaires brut mensuel (en €)	ETP n-1	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Déc	ETP moyen
CEO	3000.00	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	0.29
Secrétaire de Direction	2000.00	-	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
DG	3000.00	-	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	0.58
gérant non salarié	2000.00	-	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

Créer un poste

COMPTE DE RÉSULTAT



Le compte de résultat est un élément clé dans un business plan, il permet d'étudier la performance de son entreprise et de s'assurer que l'activité est viable. Vous allez donc savoir si votre entreprise dégage des bénéfices !

Cet onglet est principalement consultatif. Il est généré en fonction de tout ce que vous avez précédemment renseigné. Néanmoins, trois lignes restent éditables :

R&D (production immobilisée) : Il est possible d'immobiliser les frais engagés dans le cadre du développement des produits (salaires des personnels affectés, frais généraux associés, amortissement des matériels immobilisés au prorata de leur utilisation pour un projet de R&D, etc...). Cela permet d'améliorer le résultat de l'année concernée mais son amortissement devra être assumé lors des années suivantes.

A noter que l'immobilisation de la R&D permet d'afficher sur l'année concernée des fonds propres améliorés mais que ceux-ci seront retraités dans le cadre d'une demande d'aide publique limitée au fonds propres de l'entreprise. Le montant de l'immobilisation se renseigne donc sur cette ligne. La durée d'amortissement est fixée à 5 ans. On peut retrouver le détail de l'amortissement dans l'onglet du même nom.

Taux de l'impôt sur les sociétés : cette ligne permet de renseigner le taux d'imposition sur les bénéfices pour l'année concernée. Pour le définir vous devez faire un petit calcul préalable.

En premier lieu il s'agit de purger les déficits antérieurs, donc de les soustraire du bénéfice de l'année en question. Sur le montant restant, il faut appliquer les taux par tranche en considérant ici le cas de la PME⁴ soit un taux réduit de 15% jusqu'à 42 500€ de bénéfice et 25% au-delà (les taux sont applicables au moment de la rédaction de la présente notice. Pensez à les mettre à jour).

Le montant total obtenu permet de calculer le taux moyen qu'il convient de renseigner sur la ligne du taux de l'impôt sur les sociétés.

⁴ sous conditions de CA <7,63M€, de capital (entièrement libéré et à 75% détenu par des personnes physiques ou une société appliquant ce critère))

MONTPELLIER Business Plan

Ex : Année N-1 : déficit de 10000€
 Année N : bénéfices de 100000€
 Bénéfices restants après avoir purger les déficits antérieurs = 90000€
 Imposition à 15% jusqu'à 42500€ soit 6375€ d'IS
 Imposition à 25% sur 90000-42500 = 47500 soit 11875€ d'IS
 Pour l'année N, l'IS à payer est donc de 6375 + 11875 = 18250€
 Le taux d'impôts moyen à renseigner est donc de 18250/100000 = 18,25%

	Année 1	Année 2
Résultat net	-10 000	+100 000

Purger les déficits antérieurs donne le **résultat soumis à l'impôt** :
 100 000 - 10 000 = **90 000**

Dans le cas d'une **PME**, **taux réduit** sur les **42 500 premiers euros de bénéfice** :
 15% * 42 500 = **6 375**

Puis **25% au-delà** :
 (90 000 - 42 500) * 25% = **11 875**

Total impôt = 6 375 + 11 875 = 18 250

Taux rapporté au résultat de l'année
 18 250 / 100 000 = **18,25 %**

100 000		
- 10 000	42 500	47 500
0%	15%	25%
18,25%		

Crédit impôt (Recherche, Innovation, etc.) : Les différents crédits d'impôts sont renseignés en indiquant directement leur montant. Vous devez donc estimer son montant en dehors du MBP. Leur impact sur la trésorerie de l'entreprise sera pris en compte en renseignant l'onglet IS.

ÉLÉMENTS ANTÉRIEURS

Cet onglet est accessible uniquement si vous avez activé l'option lors du paramétrage de votre business plan. Si ce n'est pas le cas, il est toujours possible de le faire via le bouton « paramétrage » accessible sur la page d'accueil de votre business plan i.e. lorsque vous cliquez sur son nom dans la liste des BP.

Lorsque cette option est activée un bouton de retour vers cet onglet est présent sur les pages pour lesquelles les éléments antérieurs ont un impact.

Les prévisionnels financiers ne concernent pas que les créations d'entreprises bien au contraire. Tout au long de la vie de l'entreprise, il peut être nécessaire de travailler différentes hypothèses de développement pour simuler l'impact de telle ou telle stratégie. Ainsi, cet onglet permet de définir l'état initial de l'entreprise. Les données attendues sont celles que vous trouverez dans votre dernier bilan à savoir :

Vos disponibilités qui constituent la **trésorerie initiale**.

Les créances clients et dettes fournisseurs

Les autres dettes et créances

Autres créances : crédit de TVA : il sera reporté au premier mois du BP dans l'onglet TVA. Il sera alors possible d'en demander le remboursement.

Créances d'IS : vous pouvez renseigner le montant de votre CIR dans la ligne créances d'IS. N'oubliez pas ensuite de définir, le cas échéant, le mois du remboursement qui aura un impact important sur la trésorerie. Nous le verrons dans l'onglet IS.

TVA collectée : sera payée soit au premier mois du BP soit au premier mois suivant le premier trimestre selon la périodicité de déclaration de la TVA qui a été choisie lors du paramétrage du business plan et modifiable dans l'onglet TVA.

IS n-1 : impôt sur les sociétés dues au titre de l'année N-1. Devra être purgé dans l'onglet IS.

Dettes sociales (salariales) : seront payées au premier mois du BP.

Dettes sociales (patronales) : seront payées au premier mois du BP.

Il est également possible d'ajouter un ou plusieurs amortissements non encore clôturés sur des investissements antérieurs. Ils seront affichés par la suite avec les autres amortissements dans l'onglet éponyme.

TVA

Le tableau de la TVA est principalement consultatif, notamment lorsque l'activité est rentable et dégage donc un excédent de TVA collectée.

Selon que vous avez sélectionné une politique de décaissement de la TVA mensuel ou trimestriel, les décaissements seront présentés chaque mois ou le mois suivant chaque trimestre.

Si l'entreprise présente une créance de TVA, l'onglet permet de simuler son remboursement par l'administration fiscale. Il intervient en mois N+2 de la déclaration.

IS – IMPÔTS SUR LES SOCIÉTÉS

L'IS a été calculé dans l'onglet compte de résultat. Il s'agit ici de s'acquitter de la somme due ou de demander le remboursement d'un éventuel crédit.

Si vous devez payer de l'IS, la ligne « **IS dû en début de mois** » présente des chiffres positifs. Si vous êtes en crédit d'impôt le montant est négatif.

Vous pouvez ensuite vous acquitter de l'impôt selon l'échéancier choisi (mensuellement, en une fois, trimestriellement) et accepté par l'administration fiscale ou simuler le remboursement de votre créance par l'administration fiscale.

Les lignes éditables sont : **versement d'IS** et **remboursement CIR**. Les montants à renseigner sont positifs.

MONTPELLIER Business Plan

BFR

Le besoin en fonds de roulement (**BFR**) représente le montant à financer afin de couvrir le décalage des flux de trésorerie entre les décaissements et les encaissements issu des délais accordés par vos fournisseurs et de ceux que vous laissez à vos clients ainsi que du volume de votre stock. Le BFR, c'est la trésorerie nécessaire au financement de l'activité.

Cet onglet est consultatif. Les calculs sont réalisés en fonction de l'ensemble des éléments que vous renseigné par ailleurs.

A noter que le BFR n'est calculé que pour les années en saisie détaillée (mois par mois).

BFR			
	Année 0	Année 1	Année 2
		Saisie détaillée	Saisie détaillée
Total stocks		9 000.00	9 000.00
Comptes clients	12 500.00	93 600.00	144 000.00
Créances TVA	0.00	0.00	0.00
Créances Fiscales	0.00	0.00	0.00
Total Créances	12 500.00	93 600.00	144 000.00
Comptes fournisseurs	10 500.00	9 600.00	19 200.00
TVA à payer	15 000.00	11 672.00	33 272.00
Dettes fiscales	0.00	0.00	18 993.42
Dettes sociales	5 500.00	7 960.83	10 373.00
Total Dettes	31 000.00	29 232.83	81 838.42
BFR	-18 500.00	73 367.17	71 161.58
Variation de BFR	-18 500.00	91 867.17	-2 205.59
CA		301 000.00	780 200.00
BFR en nb jours de CA		88.97	33.29

TRÉSORERIE



Retrouvez dans cet onglet l'évolution de votre trésorerie mois par mois. Si vous avez choisi des années en saisie globale, elles n'apparaissent pas ici.

Le tableau de trésorerie résulte de ce que vous avez déjà renseigné sur vos liquidités. Un certain nombre de ligne sont ici éditables.

Au crédit de votre trésorerie :

Ventes TTC : reprend les encaissements des ventes en fonction des délais de paiement de vos clients.

Encaissement sur produits antérieurs : cette ligne reprend les informations renseignées dans l'onglet « éléments antérieurs ».

Capital : Editable. Il s'agit de renseigner ici toute augmentation de capital, i.e. celui à la création s'il s'agit d'un début d'activité ou celui de toute augmentation si l'entreprise est déjà en activité. A noter que le MBP est un outil de prévisionnel financier et de fait il ne prend pas en compte les différents véhicules financiers liés à un processus de levée de fonds tels que les OCA, la prime d'émission, etc... nous vous conseillons de mettre l'ensemble des montants levés au capital.

Comptes courants : Editable. Les comptes courants d'associés peuvent être alimentés à tout moment. De même il est possible de les réduire pour en simuler le remboursement auprès d'un associé.

Subvention : Editable. Permet de renseigner les montants des subventions attendues.

Avance remboursable : Editable. Permet de renseigner les montants d'avances remboursables attendus. Des valeurs négatives permettent ensuite de simuler leur remboursement selon l'échéancier ad hoc.

Emprunts : reprend les caractéristiques des emprunts renseignés dans l'onglet éponyme.

Remboursement de TVA : reprend les données de l'onglet TVA.

Remboursement de crédit d'impôts : reprend les éléments de l'onglet IS.

Autres encaissements : permet d'intégrer toute entrée de trésorerie exceptionnelle (Concours, résultats financiers, erreur de la banque en votre faveur !!...)

MONTPELLIER Business Plan

NB : Pensez à vous renseigner sur les conditions et délais de paiement des subventions sollicitées, afin de bien ventiler les entrées de trésorerie. Vous devrez le plus souvent être en capacité d'avancer une partie des dépenses de vos programmes. En effet, une répartition classique de versement d'une subvention est : 30% d'acompte à la signature de la convention, 40% de versement intermédiaire après avoir dépensé 70% de l'assiette puis 30% de solde après accomplissement de l'entièreté du programme.

Au débit de votre trésorerie :

Achat TTC : Reprend les informations de l'onglet achat calculé en fonction des produits que vous avez définis et de vos ventes.

Décaissement des charges antérieures : cette ligne reprend les informations que vous avez renseigné dans l'onglet « éléments antérieurs ».

Frais généraux TTC : reprend les montants totaux des frais généraux augmentés de la valeur de la TVA.

Rémunérations nettes : les valeurs sont calculées en fonction des informations renseignées dans l'onglet Personnel.

Charges sociales : les valeurs sont calculées en fonction des informations renseignées dans l'onglet Personnel.

Immobilisations : reprend les valeurs des investissements augmentées de la TVA.

Décaissement de TVA : reprend les données de l'onglet TVA

Impôt sur les sociétés : reprend les éléments de l'onglet IS.

Remboursement emprunts : reprend les caractéristiques des emprunts renseignés dans l'onglet éponyme.

Autres décaissements : permet d'intégrer toute sortie de trésorerie exceptionnelle (frais, amende, mauvais résultats financiers, remboursement de l'erreur de la banque en votre faveur !!...)

PLAN DE FINANCEMENT



Si vous avez convenablement rempli votre business plan en saisie détaillée i.e. mensuelle, cet onglet est essentiellement consultatif. Il permet de vérifier que les différentes ressources de l'entreprise équilibrent ses besoins. Si ce n'est pas le cas, il faut retravailler votre prévisionnel !

Si vous avez réalisé un BP en saisie globale annuelle, vous pouvez renseigner ici les variations de capital, de comptes courants, de subvention et d'avances remboursables.

Plan de financement				
	Année 1	Année 2	Année 3	Total
Trésorerie initiale	0.00			
Total investissements	8 000.00	10 000.00	20 000.00	38 000.00
R&D (production immobilisée)	200 000.00	100 000.00	5 000.00	305 000.00
Variation de BFR	96 667.17	140 862.27	9 271.17	246 800.60
Remboursement Emprunts	9 061.48	23 595.58	24 067.49	56 724.56
Autres Remboursements	0.00	0.00	0.00	0.00
Total besoins	313 728.65	274 457.85	58 338.66	646 525.16
Total capital social	80 000.00	0.00	0.00	80 000.00
Total comptes courants	60 000.00	0.00	0.00	60 000.00
Total subventions	80 000.00	0.00	0.00	0.00
Total avances remboursables	0.00	150 000.00	0.00	150 000.00
Emprunts	110 000.00	0.00	0.00	110 000.00
Marge brute d'autofinancement	-12 973.54	149 992.50	421 994.33	559 013.29
Total ressources	317 026.46	299 992.50	421 994.33	1 039 013.29
Ressources - Besoins	3 297.81	25 534.65	363 655.67	392 488.13
Cumul ⓘ	3 297.81	28 832.46	392 488.13	424 618.40
Cumul hors autofinancement	16 271.35	-121 160.04	-29 506.20	-134 394.89

MONTPELLIER Business Plan

PROFIT AND LOSS



Il s'agit d'une présentation anglo-saxonne du compte de résultat dans laquelle les charges d'exploitation sont ventilées par département.

Profit and Loss			
	Année 1	Année 2	Année 3
	Saisie détaillée	Saisie détaillée	Saisie détaillée
Total ventes	301 000.00	780 200.00	1 440 200.00
Achats	30 200.00	78 000.00	144 000.00
Coût total Achats variables	30 200.00	78 000.00	144 000.00
% des ventes totales	10.03 %	10.00 %	10.00 %
Personnel	0.00	19 285.00	19 285.00
Frais généraux	6 000.00	6 000.00	6 000.00
Amortissements	476.19	476.19	952.38
Coût total Achats fixes	6 476.19	25 761.19	26 237.38
Total coût d'achat	36 676.19	103 761.19	170 237.38
Marge brute	264 323.81	676 438.81	1 269 962.62
% des ventes totales	87.82%	86.70%	88.18%
Charges exploitation			
<u>Commercial</u>			
Personnel	15 225.00	106 575.00	154 425.00
Frais généraux	101 000.00	101 000.00	101 000.00
Amortissements	476.19	476.19	476.19
Total Commercial	116 701.19	208 051.19	255 901.19

<u>R&D</u>			
Personnel	155 760.00	155 760.00	155 760.00
Frais généraux	0.00	0.00	0.00
Amortissements	194.44	333.33	333.33
Total R&D	155 954.44	156 093.33	156 093.33
<u>Administration & Gestion</u>			
Personnel	148 635.00	186 825.00	253 525.00
Frais généraux	56 330.00	56 250.00	56 250.00
Amortissements	712.30	2 595.24	4 301.59
Total Administration & Gestion	205 677.30	245 670.24	314 076.59
Total charges d'exploitation	478 332.94	609 814.76	726 071.11
% des ventes totales	158.91%	78.16%	50.41%
Résultat d'opérations	-214 009.13	66 624.05	543 891.51
% des ventes totales	-71.10%	8.54%	37.76%
Frais financiers	823.54	1 786.93	1 315.02
Résultats avant impôts	-214 832.67	64 837.12	542 576.49
Taux de l'impôt sur les sociétés	15.00%	15.00%	27.00%
Impôts	0.00	9 725.57	146 495.65
Crédit impôt (Recherche, etc.)	0.00	0.00	0.00
Résultat après impôts	-214 832.67	55 111.55	396 080.84
% des ventes totales	-71.37%	7.06%	27.50%

MONTPELLIER Business Plan

CASH FLOW



Il s'agit de la présentation anglo-saxonne des flux de trésorerie.

Cash Flow														
	Année 1	Année 2	Année 3										Éléments antérieurs	Exporter
	Année 3	Janv	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Déc	
Income before taxation	542 576.49	48 774.24	55 027.24	45 081.11	62 808.27	29 491.29	87 452.68	31 107.34	35 660.38	31 692.48	51 064.64	30 017.69	34 399.16	
CT	146 495.65												146 495.65	
+Depreciation	6 063.49	373.02	373.02	373.02	373.02	373.02	373.02	373.02	373.02	769.84	769.84	769.84	769.84	
-Investments	20 000.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	20 000.00	0.00	0.00	0.00	
+/- Working capital req. Change	-170 071.17	-56 091.00	3 824.00	-46 060.00	-61 130.82	-840.00	-90 593.00	-62 074.00	7 034.00	63 324.00	-76 458.00	8 234.00	140 759.65	
+Capital	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	
+Current accounts	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	
+Subsidies	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	
+Refundable advances	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	
+loans	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	
-loan repayments	24 067.49	1 819.44	1 822.44	2 330.38	1 828.47	1 831.49	2 341.95	1 837.54	1 840.58	2 353.57	1 846.66	1 849.71	2 365.25	
+/- Misc(dividends,...)	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	
Cash Flow	188 005.67	-8 763.19	57 401.81	-2 936.26	221.99	27 192.81	-5 109.26	-32 431.19	41 226.81	73 432.74	-26 470.19	37 171.81	27 067.74	
Cash Flow over 1 year		12 151.53	69 553.35	66 617.09	66 839.09	94 031.90	88 922.64	56 491.46	97 718.27	171 151.01	144 680.83	181 852.64	208 920.39	
Opening Cash Balance	43 332.46	43 332.46	34 569.28	91 971.09	89 034.84	89 256.83	116 449.64	111 340.39	78 909.20	120 136.01	193 568.76	167 098.57	204 270.39	
Increase / decrease in Cash	188 005.67	-8 763.19	57 401.81	-2 936.26	221.99	27 192.81	-5 109.26	-32 431.19	41 226.81	73 432.74	-26 470.19	37 171.81	27 067.74	
Closing Cash Balance	231 338.13	34 569.28	91 971.09	89 034.84	89 256.83	116 449.64	111 340.39	78 909.20	120 136.01	193 568.76	167 098.57	204 270.39	231 338.13	



Vous avez à présent tous les éléments pour bâtir le prévisionnel de votre entreprise. Vous pouvez également exporter les tableaux sous Excel (sans les formules) pour assurer une mise en forme selon vos envies ou utiliser l'export PDF pour une exploitation rapide des tableaux.

Pour consulter les Conditions générales d'utilisation :

<https://www.montpellier-business-plan.com/fr/conditions-generales-d-utilisation>

Pour consulter les Mentions légales :

<https://www.montpellier-business-plan.com/fr/mentions-legales>

Pour consulter les crédits :

<https://www.montpellier-business-plan.com/fr/credits>