

Compte de résultat prévisionnel

Quantité vendue :	540 flacons	(3 flacons par mois × 15 partenaires × 12 mois)
Prix de vente par millilitre	2 € par ml	100 ml de parfum
Chiffre d'affaires total vaporisation :	108 000 €	

Coût du stock

Coût d'achat d'un flacon de 100 ml :	100,00 €
Quantité achetée pour les ventes :	540 flacons/an
Coût total du stock :	54 000 €

Charges fixes et variables

Commission/loyer aux partenaires :	18 000 € /an	100 € par mois × 15 partenaires × 12 mois
Autres charges fixes (communication, assurance) :	1 800 € /an	
Total charges fixes/variables :	19 800,00 €	

Résultat d'exploitation (vaporisation)

Marge commerciale :	54 000 €
Moins les charges fixes/variables :	19 800 €
Résultat d'exploitation :	34 200 €

Résultat courant

Résultat d'exploitation :	34 200 €
Charges financières :	- €
Résultat courant :	34 200 €

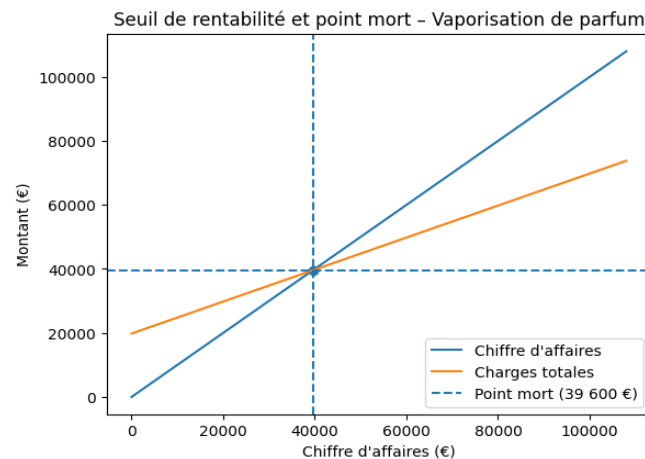
Résultat net prévisionnel

Résultat courant	34 200 €
Impôts :	7 182,00 € non pris en compte (prévision simplifiée TFE)
Résultat net prévisionnel :	34 200 €

RÉCAPITULATIF FINAL

Chiffre d'affaires :	108 000 €
Coût des produits vendus :	54 000 €
Marge commerciale :	54 000 €
Charges fixes totales	19 800 €
Résultat d'exploitation :	34 200 €
Résultat courant :	34 200 €
Résultat courant :	7 182 €
Résultat net prévisionnel :	7 182 €

CA (€)	Charges totales (€)	Résultat (€)
0	19 800	-19 800
20 000	29 800	-9 800
39 600	39 600	0
60 000	49 800	10 200
108 000	73 800	34 200



Lecture du tableau et du graphique du seuil de rentabilité

Le tableau présente l'évolution du chiffre d'affaires, des charges totales et du résultat en fonction du niveau d'activité. Lorsque le chiffre d'affaires est inférieur aux charges totales, le résultat est négatif. À l'inverse, lorsque le chiffre d'affaires dépasse les charges, le résultat devient positif.

Le graphique illustre cette évolution à l'aide de deux courbes : l'une représentant le chiffre d'affaires et l'autre les charges totales. Le point d'intersection entre ces deux courbes correspond au seuil de rentabilité, c'est-à-dire le niveau de chiffre d'affaires à partir duquel l'activité commence à générer un bénéfice. Dans le cadre de ce projet, ce seuil est atteint à 39 600 € de chiffre d'affaires.

Mois	Encaissements	Décaissements	Flux net	trésorerie cumulée
Janvier	9 000,00 €	6 150,00 €	2 850,00 €	2 850,00 €
Février	9 000,00 €	6 150,00 €	2 850,00 €	5 700,00 €
Mars	9 000,00 €	6 150,00 €	2 850,00 €	8 550,00 €
Avril	9 000,00 €	6 150,00 €	2 850,00 €	11 400,00 €
Mai	9 000,00 €	6 150,00 €	2 850,00 €	14 250,00 €
Juin	9 000,00 €	6 150,00 €	2 850,00 €	17 100,00 €
Juillet	9 000,00 €	6 150,00 €	2 850,00 €	19 950,00 €
Août	9 000,00 €	6 150,00 €	2 850,00 €	22 800,00 €
Septembre	9 000,00 €	6 150,00 €	2 850,00 €	25 650,00 €
Octobre	9 000,00 €	6 150,00 €	2 850,00 €	28 500,00 €
Novembre	9 000,00 €	6 150,00 €	2 850,00 €	31 350,00 €
Décembre	9 000,00 €	6 150,00 €	2 850,00 €	34 200,00 €

Hypothèses de trésorerie

Le tableau de trésorerie prévisionnel est établi uniquement sur base de l'activité de vaporisation de parfum. Le chiffre d'affaires annuel prévisionnel s'élève à 108 000 €, ce qui correspond à des encaissements mensuels constants de 9 000 € sur une période de douze mois.

Les décaissements mensuels sont composés principalement de l'achat des parfums nécessaires à la vaporisation, représentant un coût annuel de 54 000 €, soit 4 500 € par mois. À cela s'ajoute la commission ou le loyer versé aux partenaires pour l'installation des machines, fixé à 18 000 € par an, soit 1 500 € par mois. Les frais de communication sont estimés à 1 200 € par an, soit 100 € par mois, et les frais d'assurance à 600 € par an, soit 50 € par mois.

Le total des décaissements mensuels s'élève ainsi à 6 150 €. La trésorerie initiale est considérée comme nulle, conformément à une hypothèse simplifiée et couramment utilisée dans le cadre d'un travail académique.

Lecture du tableau de trésorerie

Le tableau de trésorerie prévisionnel met en évidence que l'activité de vaporisation de parfum génère un flux de trésorerie positif et régulier tout au long de l'année. Les encaissements mensuels s'élèvent à 9 000 €, tandis que les décaissements atteignent 6 150 €, ce qui permet de dégager un excédent de trésorerie mensuel de 2 850 €.

La trésorerie cumulée augmente ainsi de manière progressive pour atteindre 34 200 € en fin d'exercice. Cette évolution confirme la viabilité financière du projet, ainsi que sa capacité à générer des liquidités suffisantes pour couvrir l'ensemble des charges courantes et soutenir le développement futur de l'activité.

ACTIFS CIRCULANTS

	3 000,00 €
Stocks (parfums)	- €
Créances clients	- €
Autres créances	- €
Total actifs circulants	3 000,00 €

PASSIFS CIRCULANTS

Dettes fournisseurs	- €
Autres dettes CT	- €
Total passifs circulants	- €

BFR

BFR (Actifs – Passifs)	3 000,00 €
------------------------	------------

PLAN DE FINANCEMENT

Besoins

Machine (immobilisation)	2 500,00 €
--------------------------	------------

Stock initial (BFR)	3 000,00 €
Total besoins	5 500,00 €

Ressources

Apport personnel	10 000,00 €
Emprunt bancaire	- €
Autres financements	- €
Total des ressources	10 000,00 €

Solde du financements	(4 500,00) €
-----------------------	--------------

immobilisation, amortissement et financement

La machine de vaporisation constitue un investissement durable destiné à être utilisé sur plusieurs années. Elle est donc considérée comme une immobilisation corporelle, distincte du besoin en fonds de roulement. Sa valeur d'acquisition est de 2 500 €.

Cette machine est amortie sur une durée de cinq ans, ce qui correspond à une durée d'utilisation raisonnable pour ce type de matériel. L'amortissement annuel s'élève ainsi à 500 € par an, montant intégré au compte de résultat en tant que charge d'exploitation, sans impact direct sur la trésorerie.

L'investissement dans la machine ainsi que le financement du stock initial sont assurés par un apport personnel de 10 000 €, ce qui permet de couvrir l'ensemble des besoins initiaux du projet. Cette structure de financement renforce la solidité financière du projet, limite les risques et offre une marge de sécurité suffisante pour accompagner le développement futur de l'activité.