

**DOCUMENTS D'ACCOMPAGNEMENT
DE L'ÉPREUVE DE SPÉCIALITÉ DU
BACCALAURÉAT STG**

en

**COMPTABILITE ET FINANCE
D'ENTREPRISE**

PARTIE PRATIQUE

SOMMAIRE

1. Caractéristiques générales (p. 3)

2. L'étude (p. 5)

2.1 Définition

2.2 Illustrations

3. Le projet (p. 30)

3.1 Définition

3.2 Illustration

Nota : toutes les indications figurant en italiques sont extraites du BO du 9 mars 2006 pages 492 à 499

1. Caractéristiques générales de l'épreuve pratique

<p>Nature de l'épreuve</p>	<p><i>L'épreuve prend appui sur l'étude et sur le projet réalisés par le candidat au cours de l'année de terminale. Elle intègre l'usage des technologies de l'information et de la communication.</i></p> <p><i>Elle nécessite la mobilisation des capacités d'expression, d'argumentation et de communication.</i></p> <p>Commentaire : l'épreuve s'appuie sur des travaux uniquement réalisés en classe de terminale qui vont faire l'objet d'un dossier individuel ; en revanche, elle mobilise des savoirs et des savoir faire relevant des programmes de première et de terminale. Les travaux en question portent sur deux, et deux seulement, objets bien définis : l'étude et le projet (voir infra).</p>
<p>Durée de l'épreuve</p>	<p>45 minutes (maximum)</p>
<p>Coefficient</p>	<p>5</p>
<p>Déroulement de l'épreuve</p>	<p><i>La partie pratique de l'épreuve de spécialité se déroule en deux phases :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - première phase : <i>présentation de l'étude et du projet (durée 15 minutes). Le candidat présente l'étude puis le projet. Il expose les objectifs poursuivis, la démarche utilisée et les résultats obtenus en recourant autant que de besoin aux technologies de l'information et de la communication. Il précise pour le projet, sa contribution personnelle dans la production réalisée ;</i> - deuxième phase : <i>démonstration pratique et entretien avec le jury (durée 30 minutes). Le candidat répond aux questions en vue d'expliciter les résultats présentés, justifier la démarche suivie, les méthodes et les outils sollicités. Il met en œuvre les technologies utilisées et répond aux sollicitations du jury.</i> <p>Il est à noter que :</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>les choix du sujet de l'étude et du thème du projet ne sont pas évalués en tant que tels.</i> - <i>les dossiers ne font pas l'objet d'une notation spécifique.</i>
<p>Critères d'évaluation</p>	<p><i>L'évaluation prend en compte les critères suivants :</i></p> <p>a) <i>Concernant l'étude :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>la rigueur de la démarche de recherche et de validation de l'information collectée ;</i> - <i>la pertinence des documents retenus ;</i> - <i>la qualité des analyses effectuées et des conclusions présentées.</i> <p>b) <i>Concernant le projet :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>l'énonciation du problème ou du besoin (contexte, objectifs, contraintes) ;</i> - <i>la rigueur de la démarche de préparation et de réalisation du projet ;</i> - <i>la maîtrise des techniques et des méthodes utilisées ;</i> - <i>la pertinence des propositions et des résultats présentés.</i> <p>c) <i>Concernant l'usage des technologies de l'information et de la communication :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>la pertinence des technologies mobilisées ;</i>

	<ul style="list-style-type: none"> - la prise en compte des contraintes liées à l'environnement technologique ; - l'usage approprié des fonctionnalités sollicitées ; - le contrôle de la qualité des résultats présentés. <p>d) Concernant la communication orale :</p> <ul style="list-style-type: none"> - la structuration de l'exposé ; - la qualité de l'argumentation ; - la qualité de l'expression. <p>Commentaire : on note la richesse des critères d'évaluation ; ils seront retranscrits dans la grille support de l'évaluation (voir infra).</p>
<p>Organisation de l'épreuve</p>	<p><i>L'étude et le projet sont évalués au cours d'une même interrogation dans l'établissement de formation du candidat (établissement public ou privé sous contrat d'association) et dans le même environnement technologique que celui disponible pour la préparation de l'étude et du projet pendant la formation.</i></p> <p><i>Les interrogateurs évaluent le candidat à l'aide de la fiche d'évaluation mise à leur disposition par le centre d'examen (le modèle de cette fiche est défini au plan national).</i></p> <p><i>Cette fiche reprend l'ensemble des critères d'évaluation et permet aux interrogateurs de proposer au jury une note sur 20 points pour la partie pratique de l'épreuve de spécialité.</i></p> <p>Il est à noter que :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le candidat remet ses dossiers à la commission d'examen au début de l'interrogation ; - le candidat qui se présente à l'épreuve pratique sans être en mesure de produire les dossiers conformes aux prescriptions précédentes, ne peut être évalué. La note zéro lui est alors attribuée pour la partie pratique de l'épreuve de spécialité ; - les élèves redoublants doivent présenter une étude et un projet différents de ceux choisis pour leur précédente année de terminale ; - la commission d'examen est composée de deux professeurs : un professeur enseignant la spécialité en classe terminale et un professeur enseignant la spécialité "information et communication" ou "information et gestion" en classe de première STG ; - les candidats individuels et les candidats des établissements privés hors contrat présentent la partie pratique de l'épreuve de spécialité dans les mêmes conditions que les candidats scolaires. L'épreuve est organisée dans un centre d'examen désigné par le recteur d'académie. Ils doivent se munir le cas échéant, des documents et des supports numériques qu'ils jugent utile de présenter à l'appui de leur présentation.

2. L'étude

2.1 Définition

Nature	<p><i>L'étude est un travail de recherche et d'exploitation d'informations sur un sujet, à partir de ressources documentaires disponibles et/ou directement produites à partir de l'observation d'une ou plusieurs organisations ou de situations réelles.</i></p> <p><i>L'étude est un travail personnel de l'élève, réalisé sous l'autorité de son professeur de spécialité.</i></p> <p>Commentaires :</p> <ul style="list-style-type: none">- l'expression « directement produites à partir de l'observation » indique que le candidat peut réaliser une interview, un questionnement ou une enquête pour recueillir l'information nécessaire ;- à la différence du projet, l'étude est un travail personnel (même si un même sujet est choisi par plusieurs élèves de la même classe).
Durée de réalisation	<p><i>La durée indicative de réalisation d'une étude pendant les séances de travaux dirigés, est de 12 heures.</i></p> <p>Commentaire : cette durée indicative vise à encadrer le temps de travail en classe ; elle ne prend pas en compte le temps de travail personnel réalisé hors de la classe, en particulier pour la recherche d'informations et la mise en forme de sa présentation.</p>
Objectifs	<p><i>Elle vise à sélectionner au regard du sujet, des informations pertinentes, à les analyser et à effectuer une synthèse rédigée dégageant les conclusions de l'étude.</i></p> <p><i>Le sujet est choisi par l'élève, avec le conseil et sous l'autorité du professeur, à partir de thèmes nationaux publiés au BO et renouvelés périodiquement.</i></p> <p>Commentaire : 3 ou 4 thèmes nationaux seront publiés au BO pour la spécialité CFE avec un renouvellement partiel périodique ; les thèmes seront suffisamment larges pour donner lieu à une multiplicité de sujets. L'objet de l'étude doit être directement en rapport avec le programme de la spécialité.</p> <p>Voir infra, des exemples de sujet à partir du thème « Le financement de l'entreprise »</p>
Présentation de l'étude	<p><i>L'étude est présentée à l'examen sous la forme d'un dossier regroupant :</i></p> <ul style="list-style-type: none">- <i>une fiche de travail synthétique rendant compte de la délimitation du sujet, des méthodes de recherche, de sélection et de validation des informations, des technologies mises en œuvre, du calendrier observé et décrivant la démarche suivie par le candidat ;</i>- <i>les documents et les informations sélectionnés ;</i>- <i>les conclusions rédigées de l'étude (1 page).</i> <p><i>La fiche de travail synthétique est signée par le professeur responsable de la formation, certifiant que l'étude présentée a bien été réalisée par le candidat lui-même.</i></p>

	<p>Commentaire : le modèle de fiche est défini au niveau national et est identique pour toutes les spécialités (publiée au BO du 9 mars pages 496 et 497) ; il est donc impératif de s’y conformer (voir document complété dans les exemples). Les conclusions de l’étude doivent être d’environ une page (dans une police de 11 ou 12) : elles doivent être rédigées mais cela n’exclut pas la présence d’un tableau récapitulatif construit par le candidat, voire d’un schéma.</p> <p>La signature du professeur ne concerne que la première partie de la fiche et ne l’engage pas sur les conclusions de l’étude qui sont uniquement du ressort du candidat.</p>
--	--

2.2 Illustrations

2.2.1 Exemples de sujets d’étude sur le thème : « LE FINANCEMENT DE L’ENTREPRISE »

Références du programme	Sujets
<p>Première Information et gestion Spécialité Gestion 1.1 L’entreprise et sa gestion (al. 3) 1.2 Les principales activités de l’entreprise : l’activité de financement 3.4 L’analyse et l’enregistrement des transactions externes : le cycle de financement 3.5 L’élaboration des documents de synthèse (al. 2)</p> <p>Première Communication Spécialité Gestion A. La communication En particulier les points 3.1 Communication interne et externe et 3.2 Analyse de la communication des organisations pour les sujets 2, 3, 6 et 7.</p> <p>Terminale CFE 5. L’interprétation des états financiers : 5.1 al 3 (la CAF) 5.2 L’analyse du bilan : structure et équilibre financier 7. Les prévisions de résultat et de trésorerie : 7.2 Le budget de trésorerie</p>	<p>1) Quelle place pour l’autofinancement dans le financement des entreprises ?</p> <p>2) Comment construire un dossier d’emprunt bancaire ?</p> <p>3) Comment négocier un découvert ?</p> <p>4) Quels sont les critères retenus par les banques pour accorder un emprunt ?</p> <p>5) Quels sont les critères retenus par les banques pour accorder un découvert ?</p> <p>6) Comment financer la création d’une entreprise ?</p> <p>7) La comparaison des offres de prêt.</p> <p>8) Comment évaluer un besoin de financement ?</p> <p>9) Le choix entre apports en capitaux et emprunt.</p> <p>10) Comment apprécier l’endettement de l’entreprise ?</p> <p>11) Comment financer les investissements ?</p> <p>etc.</p>

Nous avons choisi de proposer trois exemples relevant du thème précité : deux partent du même sujet avec un traitement différent (Comment financer la création d’une entreprise ?), le troisième concernant le financement des investissements. Le contenu et le traitement de ces 3 exemples sont suffisamment différenciés pour illustrer la palette des niveaux d’exigence vis-à-vis des prestations des candidats.

2.2.2 Exemple 1

FICHE ÉTUDE Session : 2006 Académie :	<input type="checkbox"/> Communication et gestion des ressources humaines <input checked="" type="checkbox"/> Comptabilité et finance d'entreprise <input type="checkbox"/> Gestion des systèmes d'information <input type="checkbox"/> Mercatique
--	--

CANDIDAT	NOM :
	Prénom :
	N° candidat :

Thème national : Le financement de l'entreprise

Sujet de l'étude : Comment financer la création d'une entreprise ?

Délimitation du sujet	<p>Trouver des sources de financement tout au long de la vie d'une entreprise est une des préoccupations majeures de tout dirigeant. Si les difficultés sont moindres lorsqu'au cours de sa vie, l'entreprise peut faire état de sa rentabilité et de sa pérennité, il en est tout autrement lors de sa création.</p> <p>Cette étude a pour but d'apporter la démonstration que – outre les différentes sources de financement accessibles à tout créateur d'entreprise – le futur dirigeant devra prouver que son projet est rentable. Cette preuve sera le seul moyen pour lui de se voir donner l'accès à des financements de diverses natures.</p>
------------------------------	--

Calendrier	Durée	Travaux réalisés
9-1-06 au 13-1-06	2h 4h	Collecte d'informations au CDI de l'établissement. Recherche sur Internet en salle informatique (2h) et à la maison (environ 2h)
16-1-06 au 20-1-06	4h	Choix des articles et des informations extraites des sites Web (tris sur : création, puis sur financement, puis sur rentabilité). Analyse de la documentation collectée et sélectionnée, recherches des idées maîtresses abordées par les textes, fiche de lecture.
23-1-06 au 27-1-06	3h	Elaboration d'une structure pour la rédaction de la fiche. Rédaction de la fiche. Mise en forme après correction. Préparation du dossier (montage des maquettes d'articles, photocopie).
31-1-06 au 3-2-06	1h	Préparation de l'oral.
Total	15h	

Liste des documents et informations sélectionnés (à apporter le jour de l'épreuve)	Des petits sous, des petits sous, encore des petits sous !!!! (les dossiers de « lerucher.com »)	p 5
	Le soutien au financement des projets de création d'entreprise (Olivier Lipérini – netpme.fr)	p 6
	On me parle de budget prévisionnel..... (Thierry Viquerat - L'Entreprise - avril 2005)	p 7
	Comment présenter votre business plan ? (Marion Silvente - L'Entreprise – novembre 2002)	p 8
	Entretien avec Aziz Senni – créateur d'entreprise (site de l'ACPE)	p 9

Démarche suivie par le candidat	
Méthodes de recherche et de validation des informations	<p>Recherche au CDI :</p> <ul style="list-style-type: none"> • consultation des ouvrages scolaires de la spécialité, • revues spécialisées : l'Entreprise, Alternatives économiques, l'Expansion. <p>Recherche sur Internet :</p> <ul style="list-style-type: none"> • par le biais de moteur ou méta moteur (Google, Alvista, Copernic) -> financement création entreprise • visite de sites plus spécialisés suite aux réponses obtenues lors de la recherche précédente (Apce, créer-une-entreprise.com,...) <p>Dans un premier temps, la recherche a porté sur <u>le thème général</u> du financement de l'entreprise. Dans un second temps, l'examen de la documentation a permis de sélectionner les articles portant sur la création d'entreprise. Trois critères de sélection ont été retenus : textes de sites officiels, articles de revues spécialisées et témoignage d'un créateur.</p> <p>Le travail de traitement de l'information a surtout consisté à épurer les différents textes et documents pour retenir, outre les grands modes de financement applicables à la création d'entreprise, les conditions accessoires mais nécessaires pour l'obtention de ces financements.</p>
Technologies mises en œuvre	<p>Logiciel de recherche documentaire du CDI, Utilisation des fiches thématiques (ouvrages et revues) Internet</p> <ul style="list-style-type: none"> • utilisation de moteur de recherche, méta moteur • visite de sites spécialisés d'entreprises, d'organismes publics ou de revues spécialisées sur l'entreprise <p>Traitement de texte Scanner Transparent, CD Rom, fichier clé USB</p>

NOM, prénom du professeur :

Cachet de l'établissement :

Date :

Signature du professeur :

Conclusions rédigées de l'étude

« Comment financer la création d'une entreprise ? »

« Aucune chance d'obtenir un crédit quand on n'a ni garantie, ni plan de financement, ni passé professionnel », c'est le 'coup de gueule' lancé par une jeune créatrice d'un agence d'organisation d'évènements pour enfant.

Un créateur d'entreprise n'a pas accès à toutes les sources de financement ; cela dépend du type de projet qu'il va présenter et de ses caractéristiques personnelles. Pour mettre toutes les chances de son côté, il devra remplir certaines formalités visant à donner une dynamique à son projet d'entreprise. La présentation d'un plan de développement (business plan) est la formalité incontournable pour assurer les financeurs du sérieux du projet proposé. Ce plan se compose de deux grandes parties : une présentation rédactionnelle du projet passant en revue tous ses aspects (forme juridique de l'entreprise, marché, produits) et un dossier financier – image chiffrée des objectifs de l'entreprise et des moyens nécessaires à la concrétisation du projet (plan de financement, plan de trésorerie, seuil de rentabilité).

Le projet argumenté du créateur d'entreprise pourra alors être présenté auprès de nombreux organismes pour obtenir un financement direct (emprunt,...) ou indirect (aides à la création d'entreprise par le biais de dispositifs publics).

Les sources de financement sont nombreuses et il est difficile d'en faire une liste exhaustive. Il est possible de faire état ci-dessous des types de financement les plus fréquents :

- les apports personnels : ce sont les apports personnels du créateur, de ses partenaires (famille ou associés),
- les prêts bancaires personnels : ils sont accordés par certaines banques commerciales,
- les prêts à long et moyen terme accordés le plus souvent par les établissements de crédit (banque). Ils font l'objet d'une demande de garantie à l'exception du prêt à la création d'entreprise (PCE),
- les prêts d'honneur – c'est-à-dire sans garanties – et le crédit solidaire,
- les participations dans le capital de l'entreprise nouvelle : les partenaires privés (business angels ou partenaires privés, les sociétés de capital risque).

Des aides peuvent aussi servir indirectement au financement de la création de l'entreprise. Parmi celles-ci, il est possible de citer :

- les aides financières de l'Etat (prime d'aménagement du territoire, exonération d'impôt, exonération de cotisations sociales,...),
- les aides des collectivités locales (subventions, prêts ou avances remboursables à taux nuls ou à des conditions favorables, exonérations d'impôts locaux, allègements fiscaux).

Le créateur d'entreprise dispose donc d'une panoplie très large de moyens de financement auxquels il est susceptible d'avoir accès. Pour obtenir un financement, le projet doit être crédible ; les futurs prêteurs ou investisseurs tiendront compte du secteur d'activité dans lequel il s'inscrit mais aussi des garanties personnelles ou réelles apportées par le créateur.

Le créateur d'entreprise devra convaincre de la rentabilité de son projet. Son meilleur atout va résider dans la démonstration sur pièce – au travers d'une prévision financière sur au moins trois ans – que son projet est viable. Au démarrage du projet, le créateur devra déjà faire ses preuves !

ANNEXE 1 - Des petits sous, des petits sous, encore des petits sous !!!

Le principal problème de la création d'entreprise en France, c'est le financement : la moitié des entreprises créées disparaissent dans les 5 ans à cause d'un manque d'argent. Les entrepreneurs sous-estiment dans bien des cas la nécessité des fonds propres et du besoin en fonds de roulement. Mais encore faut-il trouver des capitaux. Pour vous aider dans votre parcours, voici une petite liste des différentes sources de financement possibles.

Les banques

Lorsqu'on pense à "financement", le premier réflexe est de se tourner vers les banques. Or, les banquiers ne sont pas forcément les plus faciles à convaincre, notamment dans le domaine de la création d'entreprise. Mais si vous y arrivez, les banques peuvent vous accorder différentes sortes de prêt, souvent limités à hauteur de la mise du créateur .

Les prêts ordinaires : pour permettre de compléter l'apport au capital. Ils sont généralement assortis d'une caution du créateur (hypothèque sur bien immobilier, nantissement du matériel ...). La durée maximale de ces prêts est souvent fonction de la durée d'amortissement du matériel financé.

Les prêts d'honneur : accordés sans garantie, ces prêts sont accordés à l'occasion de conventions passées avec certains organismes (CCI, APCE, clubs de créateurs d'entreprise ...).

Les crédits de trésorerie : ils peuvent prendre la forme d'une aide pour le financement du besoin d'exploitation ou d'une facilité de découvert. Dans les deux cas, le taux d'intérêt est relativement important..

Pour échapper aux garanties sur vos biens personnels, vous pouvez faire appel à la Sofaris (Société française de garantie des financements des PME) : cette société garantit vos prêts bancaire à hauteur de 70% en échange d'une commission de 0,6% par an sur le montant garanti. Malheureusement, en pratique, il vous sera quand même fréquemment demandé une caution personnelle.

Dans tous les cas, tentez de convaincre votre banquier qu'il court peu de risques.

Les sociétés de capital-risque

Le recours à une société de capital-risque offre des possibilités de financement très importantes. Cependant, n'ayez pas trop d'espoirs : la sélection est très rigoureuse et la probabilité que votre dossier soit retenu n'excède pas 1%. Divers critères interviennent : votre projet doit être innovant et laisser espérer une très forte rentabilité (taux de rendement interne d'au moins 25%).

Les business angels

Jeune créateur d'entreprise à la recherche de capitaux, partez à la recherche d'un business angel. Ces investisseurs privés mettent à votre disposition leurs capitaux mais aussi leur expérience et leurs relations. Ce mode de financement a véritablement explosé ces derniers temps avec le développement des start-up.

Source : les dossiers de « lerucher.com »

ANNEXE 2 - Le soutien au financement des projets de création d'entreprise

Primordial, le financement des projets de création d'entreprise n'en demeure pas moins compliqué pour le jeune entrepreneur. Ce dernier peut toutefois compter sur le soutien d'organismes de financement spécialisés. Certains de ces organismes mettent à disposition soit des outils de prêts, soit des outils dits d'intervention en fonds propres, soit des outils de garantie.

Au chapitre **des outils de prêts**, on peut recenser l'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (**ADIE**) qui s'occupe de prêter des fonds et d'accompagner les créateurs d'entreprises en voie d'insertion, disposant de peu de ressources personnelles. Pour le financement des Très Petites Entreprises, des organismes tels que les Plates Formes d'initiative Locale (**PFIL**) permettent, aux entrepreneurs qui ne disposent pas de garanties matérielles nécessaires, pour accéder au crédit bancaire, de bénéficier de prêts à taux nuls ou bonifiés (prêts d'honneur) qui serviront à constituer l'apport de départ pour l'obtention d'un prêt bancaire. Pour des projets plus importants susceptibles de créer des emplois, le système des banques solidaires permet la collecte d'une épargne au service du financement de projets. Ce financement est ouvert aux demandeurs d'emploi. Enfin, il faut souligner l'existence des Comités Locaux pour l'Emploi des Femmes (**CLEFEs**) qui subventionnent les créations d'entreprises montées par des femmes.

Viennent ensuite **les outils d'intervention en fonds propres** qui permettent la rencontre entre des investisseurs et des créateurs d'entreprises. A ce titre, les Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative Locale de l'Épargne (**CIGALES**) sont des groupes qui investissent dans des entreprises locales. Les projets financés doivent cependant obéir le plus souvent à des critères écologiques et sociaux. On compte également des associations d'investisseurs comme le mouvement Love Money qui ont pour objectif de réunir des épargnants/actionnaires autour d'entreprises en création. Ces mouvements apportent de l'argent mais également un investissement personnel de temps ou de compétences au projet concerné. Il existe également des réseaux de *business angels* qui mettent en relation des investisseurs individuels, qui apportent leurs capitaux et leurs compétences, et des créateurs d'entreprise. Ce mode de financement concerne exclusivement les sociétés de capitaux. Attention de présenter un projet sérieux car ces réseaux se livrent à une étude et à une sélection rigoureuse des demandes.

Enfin, **les outils de garantie** qui ont pour but de favoriser l'accès au crédit des créateurs d'entreprises. Ainsi, la SOFARIS est un organisme qui apporte sa garantie pour l'obtention des prêts bancaires traditionnels. Le Fonds France Active intervient également dans le cautionnement des prêts bancaires auprès des personnes n'ayant plus accès au crédit classique comme les chômeurs ou les allocataires du RMI... De plus, ce fonds participe pour moitié au financement des sommes nécessaires et aide à la constitution d'autres fonds territoriaux (le plus souvent en partenariat avec des associations locales) qui complètent le financement. D'autres fonds de garantie existent aussi tels que le FGIF et le FGIE. Si le premier favorise l'accès au crédit bancaire des projets montés par des femmes, le second garantit plus généralement les crédits accordés aux associations d'aide à la création d'entreprise. Enfin, le créateur de projet peut recourir aux sociétés de cautionnement mutuel qui permettent l'accès au crédit de leurs adhérents dans des conditions que ces derniers n'auraient pu obtenir seuls. La panoplie ainsi présentée, il ne reste plus au créateur qu'à faire son choix.

Source : Olivier Lipérini
ADMEO/CNRS
www.netpme.fr

ANNEXE 3

On me parle de budget prévisionnel.

En faut-il vraiment un ?

Que dois-je prendre en compte ?

(Thierry Viquerat)

L'Entreprise (25/04/2005)

C'est triste à dire, mais il en faut plusieurs ! Les banquiers en exigent un à l'ouverture du compte, même si aucun concours n'est sollicité ni accordé. En matière de très petite entreprise, c'est un peu ridicule, mais il faut préparer pour cet usage un document - ni trop favorable ni trop mauvais - bien calibré pour la banque... et inutile.

Ensuite il faut oublier immédiatement ce plan et préparer le vrai, beaucoup plus souple, modifié et rectifié en permanence, « glissant », avec une obsession absolue : la trésorerie. Cash is more than your mother... « La trésorerie est plus importante que ta mère », disent élégamment les Américains. C'est réaliste ! Pour cela, quatre conseils simples : les rentrées sont fondées sur vos espoirs (modérez-les), et les sorties sur vos décisions (adaptez-les en temps réel). Le poste de dépenses le plus dangereux, parce que le plus oublié (et volumineux), est le financement du besoin en fonds de roulement (BFR), dont beaucoup de créateurs ne savent parfois pas comment il se calcule. La formule est immuable : besoin en fonds de roulement = stocks moyens nécessaires à l'activité + encours moyen des créances clients TTC - encours moyen des dettes fournisseurs TTC.

Si vous avez du mal à évaluer ces paramètres, il ne faut pas hésiter : ayez recours à un expert-comptable dont la clientèle est constituée de petites entreprises. Nul ne peut reprocher à un artisan, à un ingénieur ou à un créatif, de ne pas être un financier. Mais rien ne l'empêche de bien s'entourer.

ANNEXE 4 - Comment présenter votre business-plan ?

Un bon business plan de création sera court, avec une partie financière limitée à deux ou trois pages, et tous les compléments d'information nécessaires mis en annexe.

Par [Marion Silvente](#) - L'Entreprise - 20/11/2002

Au début du document, une synthèse : voilà qui je suis et ce que je veux faire, comment et avec quels moyens je vais attaquer le marché, quelques chiffres clés sur le projet, le point mort de l'opération, combien je cherche... Le tout s'inscrivant dans un calendrier précis. Une évidence parfois oubliée : la forme du document doit être parfaite et donner envie de lire. Un lecteur pressé peut rester sur une impression défavorable si le texte est peu structuré ou mal documenté (n'oubliez pas les références à vos sources d'information). Pour ce qui est de la diffusion, la mode, en ce moment, est d'envoyer dans un premier temps un executive summary de cinq à dix pages seulement, synthétisant les grandes lignes du projet et indiquant les capitaux recherchés. Le business plan complet n'est ensuite transmis qu'aux destinataires intéressés (avec, le cas échéant, signature d'un engagement de confidentialité). En ce qui concerne le plan du document, il n'existe pas de modèle. Evidemment, une certaine logique s'impose. Une présentation judicieuse peut s'inspirer du déroulement décrit ci-après.

Le projet et l'équipe dirigeante

Vous devez insister sur vos compétences et vos domaines d'expertise, votre carrière, vos succès (les produits ou services conçus et commercialisés par ailleurs), faire le lien avec ce que vous proposez dans le business plan. Montrez que vous avez conscience des forces et des faiblesses de l'équipe de départ (les compétences qui manquent ; la façon et le moment d'y remédier). "Nous voyons beaucoup de projets portés par un seul "homme-orchestre". Ils sont trop risqués, indique Daniel Lebidois. Pour être viable, une création doit bénéficier des complémentarités d'une équipe, comprenant au minimum un commercial et un technicien, ainsi que, si possible, un entraîneur."

Les avantages concurrentiels et la stratégie

Efforcez-vous de répondre avec précision aux questions suivantes :

- Pourquoi mon projet réussirait-il ? Quels sont les concurrents directs et indirects (les offres de substitution) sur le marché, et en quoi mon produit et ma politique marketing et commerciale sont-ils meilleurs que les leurs ?

- Quels sont les nouveaux entrants sur le marché, les nouvelles technologies, les concurrents de demain ?

- Quel est le pouvoir des fournisseurs (surtout pour les dossiers, nombreux, d'"industries en chambre", où les créateurs conçoivent les produits et les commercialisent, mais sous-traitent la fabrication) ?

- Quelle sera ma dépendance par rapport aux clients ?

Puis exposez les facteurs clés de succès sur le marché. " Pour être vraiment percutant, un passage obligé : l'étude de marché qualitative, confiée à un cabinet indépendant ", préconise Gilles Copin. Avec un budget de 30 000 F, vous aurez la possibilité de faire interroger une dizaine d'experts ou de clients potentiels sur leur perception du marché, du " produit de rêve ", du produit que vous voulez lancer par rapport à ce produit idéal. Le but étant de déterminer tout ce qui est susceptible de déclencher l'acte d'achat, et notamment un prix psychologique.

Passez ensuite aux risques inhérents au projet et mentionnez les solutions de rechange possibles. Enfin, définissez la stratégie retenue, les étapes importantes à franchir, les moyens mis en œuvre. En option : la présentation de l'organisation à un, deux, trois ans, en fonction de la croissance - c'est un exercice de style à ce stade de la création !

Les aspects financiers et les modalités de financement

Allez à l'essentiel, et commentez vos chiffres au lieu de les détailler. Le business plan comporte en général un compte d'exploitation et un bilan prévisionnels, un plan de financement à trois ans et un budget de trésorerie mensuel à un an.

Le plus délicat est d'établir des prévisions de ventes qui tiennent la route. " Le principal défaut des dossiers qui nous parviennent ? Des projections de chiffre d'affaires irréalistes, qu'il faut souvent diviser au moins par deux, indique Bruno Motte. Surtout quand les créateurs viennent de grands groupes : ils sont en déphasage total avec la réalité des petites structures ! "

Tenez compte du temps incompressible de pénétration du marché. Il n'est pas rare de prendre six mois de retard par rapport à ses prévisions initiales, notamment sur des dossiers à fort contenu technologique. Plusieurs hypothèses de financement doivent être envisagées. Pensez aux quasi-fonds propres, au recours accru à la mobilisation du compte clients, pouvant aller jusqu'au factoring, ainsi qu'à la substitution, dans un premier temps, du leasing ou de la location à l'acquisition directe des immobilisations. Imaginez même une ouverture du capital à des partenaires.

" Pour cette partie, l'investisseur va surtout regarder s'il y a une cohérence totale entre vos chiffres et ce que vous avez exposé dans le corps du texte, si la progression de l'activité est logique, et si les moyens permettant de réaliser le chiffre d'affaires sont correctement planifiés, explique Claude Amon, un expert-comptable de Leonardo. Comme il va vous poser des questions sur la base de vos simulations, ayez toujours un dossier de soutien à votre disposition, des tableaux détaillant le mode de calcul de votre prix de revient, de vos besoins en personnel, de vos frais généraux, des dépenses de marketing et de vente, des frais financiers... "

En option : les aspects juridiques, s'ils sont significatifs - dépôts de marques ou de brevets, caractéristiques des contrats de licence, d'import-export, etc.

ANNEXE 5 - Entretien avec Aziz SENNI, créateur d'une entreprise de transport de personnes

Aziz Senni a créé l'entreprise ATA (Alliance transport et accompagnement) en 2000, société de transport pour personnes à mobilité réduite, entreprises et collectivités. Il a depuis développé un réseau de franchise ATA France, présent dans plusieurs villes de France.

Aziz Senni est également président d'un organisme d'aide à la création d'entreprise - "Les jeunes entrepreneurs d'Ile de France" - dont la vocation est de soutenir la création d'entreprise par des jeunes de moins de 35 ans, et auteur d'un ouvrage intitulé «L'ascenseur social est en panne... j'ai pris l'escalier», publié par les éditions l'Archipel en 2005.

Interview

Vous avez créé "Alliance transport et accompagnement" en 2000. Pouvez-vous nous expliquer en quoi consiste votre activité ?

"Alliance transport et accompagnement" est une entreprise de transport de personnes, activité inspirée du "covoiturage" ou du "taxi collectif". L'objet de la prestation est simple : un client réserve une course auprès de nos services en indiquant son point de départ et son point d'arrivée. Il connaît le montant de la prestation à l'avance et peut, sur tout ou partie de son trajet, partager le véhicule avec un autre client. Notre slogan résume bien notre activité : « Plus rapide qu'un bus, moins cher qu'un taxi. »

Comment avez-vous eu l'idée de créer ce type d'activité ?

J'ai eu cette idée en regardant un reportage sur Arte. Il s'agissait d'un entrepreneur qui assurait le transport de personnes, essentiellement des personnes âgées, pour les conduire chez le dentiste. Par ailleurs, je suis d'origine marocaine et ce type de transport est très développé là bas. Il s'apparente aux taxis brousse. Je me suis donc dit : pourquoi seulement des personnes âgées et pourquoi seulement chez le dentiste... ATA est née.

En quoi votre activité est-elle différente des transports publics ou des taxis ?

La différence avec les transports publics, c'est évidemment la flexibilité ; nos chauffeurs viennent chercher le client chez lui et l'emmène jusqu'au lieu souhaité.

Par ailleurs, ils connaissent le prix du trajet avant de monter dans le véhicule, c'est la grande différence avec les taxis ; ils n'ont ainsi pas de mauvaises surprises et peuvent réaliser des économies.

C'est un service sur mesure, nous disposons de véhicules adaptés aux handicapés et d'accompagnateurs, si cela s'avère nécessaire. Nos chauffeurs sont bilingues et le client a la possibilité de choisir son véhicule.

Quel est votre type de clientèle ?

Elle est tout d'abord composée de particuliers : des personnes âgées à emmener chez le médecin par exemple, des enfants à conduire à l'école, des femmes de moins de 50 ans qui veulent faire des courses. Ce sont toutes ces courses dites "de proximité". Nous avons également une clientèle de personnes handicapées qui éprouvent de véritables difficultés à se déplacer.

Une autre partie de notre clientèle est constituée par les entreprises. Nous assurons des transferts vers les aéroports ou les gares et mettons à disposition des navettes de ramassage pour les salariés qui se trouvent sur des sites un peu excentrés.

Nous offrons enfin un service "prestige" avec des véhicules haut de gamme. Dans ce dernier cas, il s'agit surtout de mise à disposition d'un chauffeur sur plusieurs jours.

Aviez-vous identifié une demande de la part de vos clients potentiels avant de créer cette société ?

Bien sûr, j'ai mené une étude de marché. J'ai été accompagné par la boutique de gestion locale, Athéna. Cette étape m'a permis d'identifier le marché, de vérifier quelle était la demande locale. Et à ma grande surprise, la demande est en réalité bien supérieure à ce que nous avions prévu dans notre étude. En effet, nous sommes sur une zone où le taux de chômage est très élevé. Avec un taux atteignant 30% à Mantes La Jolie, un ménage sur deux n'a pas de véhicule et le prix d'une course en taxi pour un déplacement d'une ville à une autre en banlieue est trop élevé pour les habitants. Ces clients font appel aux services de notre entreprise.

Aviez-vous une expérience similaire dans ce type d'activité ?

Non, pas directement. Mais je suis fils de cheminot et j'ai travaillé dans le domaine des transports tous les étés, pendant mes études. J'ai un BTS transport et logistique et pendant deux ans j'ai travaillé dans un grand groupe de transport et dans une PME dans le transport de marchandises.

Comment avez-vous financé votre projet ?

J'en ai financé une partie grâce à un apport personnel, et j'ai réussi à bénéficier de plus de 60 000 euros d'aides diverses, notamment grâce à des concours et des fondations...

J'ai obtenu l'aide "Eden" d'un montant de 6 000 euros et pu bénéficier d'autres appuis financiers en présentant mon projet à différents concours. J'ai ainsi reçu le prix "Aface" de la Chambre de commerce de Versailles, un prêt de 38 000 euros sans caution, un financement de 3 000 euros de La Fondation Macif et le prix de la création d'entreprise de la Banque Populaire, un prêt de 7 500 euros à taux 0%. Le concours "Talents des Cités" m'a permis, par ailleurs, d'obtenir une bourse de 5 000 euros en plus d'une large couverture médiatique. Enfin, grâce au prix "Défi Jeune", j'ai bénéficié d'une bourse de 4 500 euros et de relais médiatiques.

Lors de la création de votre entreprise avez-vous été accompagné, conseillé ? Par quels organismes ?

Oui, j'ai été aidé par l'Association pour le droit à l'initiative économique (Adie).

Je pense que l'accompagnement du porteur de projet est un appui essentiel pour la réussite d'une nouvelle entreprise. Aujourd'hui, je préside un organisme d'aide à la création d'entreprise, "Les jeunes entrepreneurs d'Ile de France", qui mène des actions en faveur de la création d'entreprise par des jeunes de moins de 35 ans. Le premier conseil que nous leur donnons est de se rapprocher des réseaux d'accompagnement tel que l'Adie ou les Boutiques de gestion.

Avez-vous rencontré des difficultés lors de la création ? Vous y attendiez-vous ?

Oui, bien sûr j'ai rencontré « le fameux banquier » qui a refusé de m'aider car il ne croyait pas à mon projet, me trouvant trop jeune (j'avais 23 ans).

J'ai dû parfois affronter quelques difficultés liées à mes origines : je m'appelle Aziz et j'habite à Mantes La Jolie... mais c'est une belle revanche aujourd'hui. L'ascenseur social français est en panne, j'ai dû prendre les escaliers : beaucoup d'efforts mais une grande satisfaction à l'arrivée.

J'ai enfin été confronté à des réactions hostiles chez certains de mes concurrents... Mais cela a finalement tourné à mon avantage, car les journaux locaux, qui s'en sont fait l'écho, m'ont permis de bénéficier d'une publicité inattendue et très profitable !

De combien de salariés est composée votre entreprise ?

43 aujourd'hui, en comptant les chauffeurs et l'administration.

ATA France, le réseau de franchises, compte, quant à lui, environ 80 salariés.

Existe-t-il une réglementation particulière dans votre secteur ?

La LOTI, Loi d'Orientation des Transports Intérieurs, de 1982. Cette loi vise essentiellement à nous différencier des taxis. Nous n'avons pas le droit de prendre des personnes pour une course dans la rue et il faut avoir au minimum 2 passagers dans le véhicule.

Pouvez-vous nous donner des éléments relatifs à votre chiffre d'affaires et vos charges ?

Aujourd'hui mon chiffre d'affaires "Ile de France" avoisine 1,5 millions d'euros pour un résultat net de 10%.

ATA est aussi présente à Rouen, Caen, Toulouse, Montpellier et Annemasse.

A quoi attribuez-vous la réussite de votre entreprise ?

Je l'explique par la politique commerciale et le marketing que nous avons mis en place mais aussi par le fait que nous offrons un service à mi-chemin entre le bus et le taxi, un besoin qui répondait à l'attente de nos clients.

Etes vous en relation avec d'autres professionnels dans le suivi de votre entreprise ?

Je suis parrainé depuis peu par Claude Bébéar, président du conseil de surveillance du groupe AXA.

Estimez-vous avoir fait des erreurs ? Lesquelles ?

Oui ! J'ai fait des erreurs dans le management des personnes avec lesquelles je travaille. J'ai voulu compenser mon âge par un management directif. Cela n'était pas évident, j'avais 23 ans et je dirigeais des gens qui en avaient 40-45. Aujourd'hui, mon management est largement plus participatif.

Quelles aptitudes sont nécessaires dans ce métier ?

La ténacité, la réactivité et le sens du service au client.

Quel regard avez-vous aujourd'hui sur votre nouvelle situation ?

Je suis content que le «bébé» que j'ai mis au monde se porte bien et trouve sa place dans cette société. La meilleure récompense c'est la fidélité de certains de nos clients qui sont là depuis le début. J'ai bien sûr une satisfaction personnelle à créer des emplois, et à mettre en avant une image de la banlieue qui n'est pas celle que l'on peut voir dans le journal de 20 heures, c'est-à-dire une banlieue dynamique qui a envie d'entreprendre.

Quel message souhaiteriez-vous adresser à un ami qui voudrait se lancer dans le transport de personnes ?

C'est trop tard, nous sommes déjà là ! Plus sérieusement, je lui conseillerais de venir nous voir car nous avons un réseau de franchise, ATA France, et nous sommes prêts à mettre à disposition tout notre savoir faire dans le domaine du transport de personnes.

Propos recueillis par Emilie Fernandez en août 2005 - Site de l'ACPE

2.2.3 Exemple 2 (sur le même sujet que l'exemple 1)

FICHE ÉTUDE Session : Académie :	<input type="checkbox"/> Communication et gestion des ressources humaines
	<input checked="" type="checkbox"/> Comptabilité et finance d'entreprise <input type="checkbox"/> Gestion des systèmes d'information <input type="checkbox"/> Mercatique

CANDIDAT	NOM :
	Prénom :
	N° candidat :

Thème national : Le financement de l'entreprise

Sujet de l'étude : Comment financer la création d'une entreprise ?

Délimitation du sujet	<p>L'étude consiste à recenser l'ensemble des moyens financiers mis à la disposition des créateurs d'entreprise et à mettre en évidence la nécessité d'établir un dossier adapté à l'interlocuteur.</p>
------------------------------	---

Calendrier	Durée	Travaux réalisés
Du... au ...	4 h	Collecte de l'information (+ 2 h hors de la classe)
Du... au ...	4 h	Analyse et sélection de documents (+ 2 h hors de la classe)
Du... au ...	4 h	Traitement de l'information
Du... au ...	4 h	Rédaction de la fiche de synthèse
Total :	16 h	

Liste des documents et informations sélectionnés (à apporter le jour de l'épreuve)	<p>Interview de F. Grunblatt (Vitafrais) dans l'Entreprise du 26/06/05 Interview de P. Huck (Feldor) dans l'Entreprise du 26/06/05 Extrait sur les moyens de financement tiré du portail « Eco » de l'agglomération lyonnaise Exemple d'aide à la création (CCI Charente Maritime) : prêts d'honneur Extrait sur le financement de la création tiré du site « Oseo »</p>
---	--

Démarche suivie par le candidat

<p>Méthodes de recherche et de validation des informations</p>	<p><u>Recherche documentaire :</u> 1 – au CDI : <ul style="list-style-type: none"> • Documents consultés : revues les Echos et l’Economiste 2 – Revues personnelles : <ul style="list-style-type: none"> • L’Entreprise 3 – Sur Internet (par moteur) <ul style="list-style-type: none"> • Moteur de recherche : Google • Mots clés : financement de création entreprise, aide au financement de création... 4 – Sur Internet (sites) <ul style="list-style-type: none"> • Lyon business.org • Oseo.fr • Lerucher.com • Apce.com <u>Sélection des documents</u> Articles de revues et documents de sites Critères retenus : Documents récents, clarté et accessibilité de l’information (pas de « jargon technique ») L’information recueillie dans la revue spécialisée se présentait sous forme d’entretiens. Cette information a été traitée puis analysée.</p>
<p>Technologies mises en œuvre</p>	<p><u>Recherche documentaire au CDI :</u> - Utilisation du logiciel de recherche documentaire du CDI - Recherche des revues <u>Recherche sur Internet :</u> - Utilisation du moteur de recherche : Google <u>Rédaction de la fiche de synthèse de l’étude :</u> - Utilisation du Logiciel de traitement de texte : Word</p>

NOM, prénom du professeur :

Cachet de l’établissement :

Date :

Signature du professeur :

Conclusions rédigées de l'étude

« Comment financer la création d'entreprise ? »

Aujourd'hui apparaît le constat suivant : la moitié des entreprises disparaissent dans les 5 ans à cause d'un manque d'argent. Le financement correct d'un projet est une des conditions de réussite du projet.

Il convient de réunir suffisamment de capitaux pour que tous les besoins durables de l'entreprise soient financés intégralement par des ressources financières adaptées à la durée de ces besoins.

Il est donc important et nécessaire d'identifier les différentes ressources de financement qui sont proposées aux créateurs d'entreprises.

Types de financements	Sources de financements
▶ Épargne personnelle	- apport personnel par le créateur - apport par ses associés, ses relations
▶ Aides ou subventions à la personne	- l'Etat : dispositif d'avance remboursable EDEN (Encouragement au développement des nouvelles entreprises) - les collectivités locales - les fondations
▶ Prêt d'honneur, c'est à dire sans garanties, et crédit solidaire	- les plates-formes d'initiative locale (FIR), - le Réseau Entreprendre , - l' ADIE , - France-Active - les Collectivités locales - les autres organismes de prêts d'honneur ou de développement économique, fondations, caisses de retraite, certains employeurs...
▶ Prêt bancaire personnel	- banques commerciales
▶ Participation dans le capital	- organismes de capital-risque , - clubs d'investisseurs (Cigales,...) , - sociétés de reconversion, - investisseurs individuels, - associations (Love Money pour l'Emploi ...)
▶ Primes, subventions à l'entreprise	- l'Etat - les collectivités locales
▶ Prêts à moyen/long terme à l'entreprise	- les établissements de crédit (banques) - les sociétés de reconversion - Un prêt sans garantie : le Prêt à la création d'entreprise (PCE)

Un bon financement est donc une garantie de réussite d'un projet. Mais actuellement les banques ont une attitude réservée envers les créateurs ; il faudra donc avoir un bon dossier, être crédible, et avoir préparé sa négociation afin de pouvoir bénéficier du financement souhaité.

ANNEXE 1 - Interview F. GRUNBLATT (Vitafrais)

Créée en 2001, la société : Vitafrais dont l'activité est la distribution de produits bio frais (chiffre d'affaires 2004 : 8 millions d'euros) a obtenu 195 000 euros de concours bancaires.

Par [Maxime Amiot et Arnaud Brunet](#)

Le 23/06/2005

Frédéric Grunblatt avait des arguments solides pour décrocher des financements : bel apport personnel (48 000 euros) et l'expérience de son activité future, puisqu'il avait déjà dirigé un réseau de magasins bio. De quoi séduire les banquiers. Et pourtant, rien n'a été joué d'avance. « La décision de la banque ne dépend pas de votre conseiller, explique Frédéric Grunblatt. Le dossier passe en commission départementale sans que celui-ci soit présent. On juge uniquement sur les chiffres, sans vous donner l'occasion de défendre votre projet ». Un état de fait qui incite à bien peaufiner son dossier... « Le business plan a une importance majeure, poursuit le créateur. Mais, dans tous les cas, cela reste une loterie. Comment voulez-vous établir des prévisions à trois ans, voire davantage ? » Il faut pourtant jouer le jeu. Frédéric Grunblatt a fourni des prévisions raisonnables, pour être sûr de les atteindre dans les premiers mois, période où le banquier est particulièrement vigilant.

Son attitude a payé. Un prêt de 45 000 euros a été accordé à Vitafrais, assorti d'une caution. « La caution ne me choque pas. Il faut être capable de risquer. Et c'est la meilleure façon de convaincre le banquier de votre crédibilité ». Avec 8 millions d'euros de chiffre d'affaires, Vitafrais se porte bien et ce sont maintenant les banques qui viennent frapper à sa porte, lui permettant de les mettre en concurrence. Son dernier emprunt, d'un montant de 150 000 euros, lui a été accordé au taux plutôt attractif de 3,60 %.

Type de financement	Montant	Conditions
Crédit Agricole	150 000 euros	3,60 % sur 36 mois
Crédit Agricole	45 000 euros	4,5 % sur 36 mois, caution du créateur
Apport personnel	48 000 euros (créateur 28 000 euros, le reste venant de deux associés)	
Prix Reims Créateur	7 500 euros	

ANNEXE 2 - Interview P. HUCK (Feldor)

Ils ont obtenu 325 000 euros pour reprendre en 2000 la menuiserie Feldor (Chiffre d'affaires 2004 : 655 000 euros)

par [Maxime Amiot et Arnaud Brunet](#).

23/06/2005

Pascal Huck s'était préparé depuis longtemps à devenir chef d'entreprise quand il s'est retrouvé sur le carreau, en 1999, avec une petite cagnotte. A la recherche d'une entreprise de mécanique à reprendre, il choisit d'abord de se faire la main sur un dossier dont il savait qu'il n'aboutirait pas. « Repreneur, c'est un métier absolument nouveau qu'on exerce pendant six mois ou un an. On ne peut pas se loucher. Ce test m'a amené à me poser systématiquement la question : " le vendeur a-t-il réellement l'intention de céder ?" ». ».

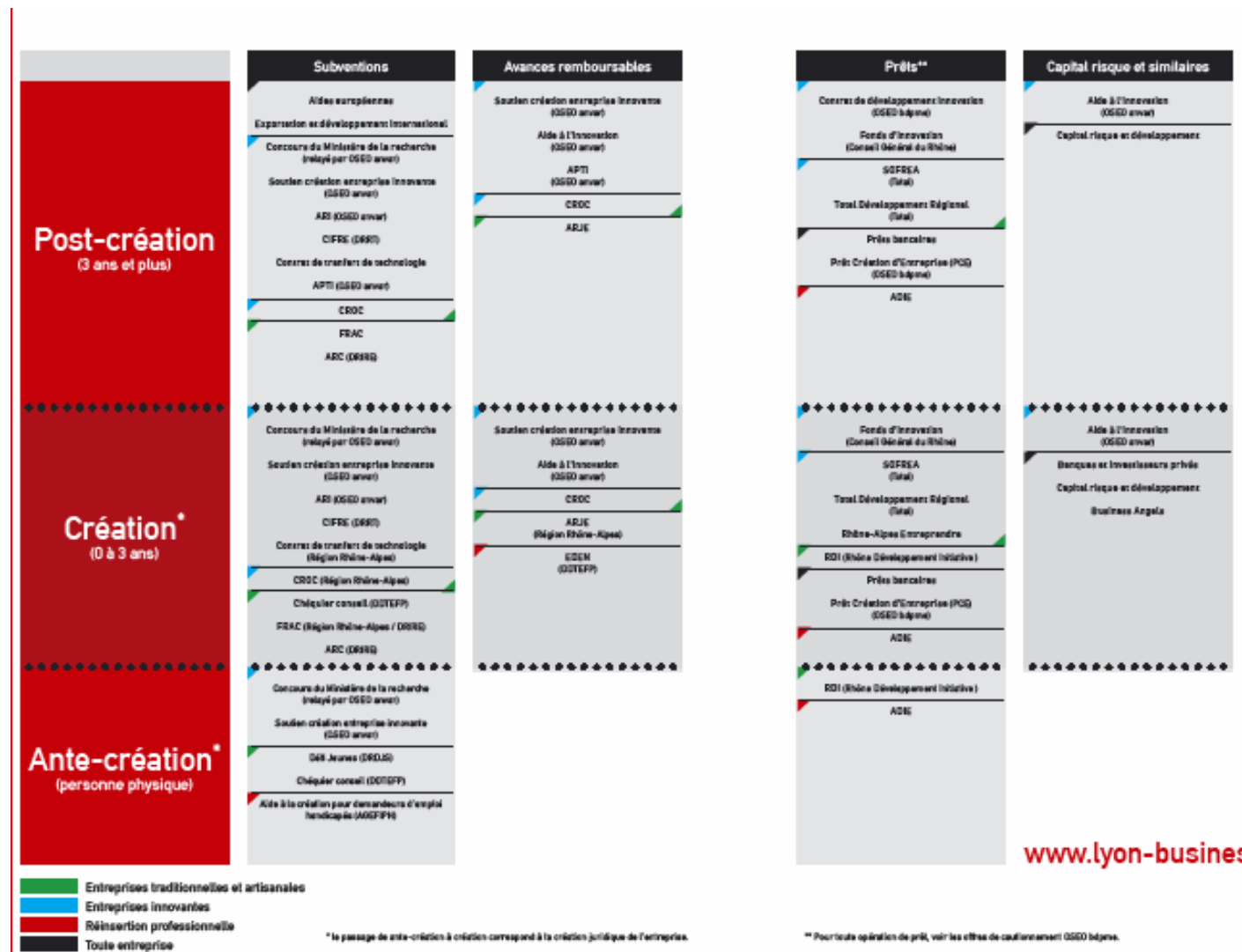
En 2000, alors qu'il privilégie des dossiers de sociétés en difficulté, on lui soumet celui d'une entreprise plutôt prospère, donc chère. Pour acheter Feldor, qui produit des décorations pour portes en bois mouluré (655 000 euros de chiffre d'affaires avec sept salariés), il faut près de 400 000 euros, une somme plus importante que ce qui était prévu initialement. Pascal Huck, qui peut compter sur 60 000 euros d'apport personnel, récolte 140 000 euros auprès d'amis et de connaissances (un tiers injecté en capital, deux tiers en compte courant), ce qui encourage la Lyonnaise de banque, choisie parmi trois établissements partants, à s'engager à hauteur du même montant, la moitié de l'emprunt étant garanti par Sofaris. « Le plus dur n'est pas de négocier le taux, mais les garanties associées au prêt », explique le repreneur. A ces financements s'ajoute un crédit vendeur de 45 000 euros adossé à la garantie d'actif-passif.

Aidé dans toutes ses démarches par un conseiller financier, l'ancien ingénieur se souvient d'avoir commencé la tournée des banques par la sienne : « j'y ai appris que, sans vrai dossier, même une très bonne idée n'intéresse pas un financier. C'est ce qui m'a amené à concevoir un véritable plan d'affaires ».

Feldor a aujourd'hui sensiblement augmenté son chiffre d'affaires et le plan de marche est respecté. Son nouveau propriétaire peut s'atteler à de nouveaux projets, déménager dans des locaux plus spacieux et examiner d'autres dossiers d'acquisition.

Type de Financement	Montant	Conditions
Love money (famille et amis)	140 000 €	
Lyonnaise de banque	140 000 €	Caution Sofaris sur la moitié. Nantissement des parts et caution personnelle sur le reste
Crédit vendeur	45 000 €	Adossé à la garantie de passif, elle-même limitée dans le temps à la durée de la prescription fiscale. Prêt remboursable par tiers en trois ans, le plafond de la garantie de passif étant abaissé d'autant chaque année
Apport personnel	60 000 €	

ANNEXE 3 - Extrait de moyen de financement du portail Eco de l'agglomération de Lyon



ANNEXE 4 - Exemple d'aide à la création CCI de Charente-Maritime : prêt d'honneur

Les prêts d'honneur aux créateurs d'entreprises

L'aide

- ▶ Montants des prêts d'honneur : de **12 200 €** à **45 735 €**.
- ▶ Remboursement : de 2 à 7 ans, avec possibilité de différé jusqu'à 1 an. Un apport personnel du créateur est demandé.

Les besoins aidés

- ▶ Les investissements productifs, mobiliers et immatériels.
- ▶ Le besoin en fonds de roulement productif.

Les emplois

- ▶ La création de 3 emplois minimum, dont celui du chef d'entreprise, est demandée, dans les 3 premières années d'activité.

Quelques exemples d'activités aidées par Charente-Maritime Initiatives :

En milieu rural :

- ▶ À BERCLOUX : fabrication de bières traditionnelles
- ▶ À CHEPNIERS : filtration des vins
- ▶ À GOURVILLETTE : production de moutardes à l'ancienne
- ▶ À SAINT-JUST LUZAC : production de fromages de chèvre
- ▶ À SALEIGNES : chaudronnerie industrielle
- ▶ AU THOU : contrôle et maintenance d'équipement sportifs et de loisirs

En milieu urbain :

- ▶ À MARANS : constructions et réparations navales
- ▶ À PÉRIGNY : taille de pierres
- ▶ À LA ROCHELLE : laboratoire de génétique animale et végétale
- ▶ À ROYAN : production de chalets de loisirs et abris de jardin
- ▶ À SAINTES : sellerie d'équitation haut de gamme
- ▶ À SAINT-JEAN D'ANGÉLY : production de volets en composites

ANNEXE 5 - Le financement de la création

Créer votre entreprise suppose (entre autres) de disposer de financements pour faire face à un certain nombre de besoins, variables selon l'activité projetée. Qu'il s'agisse de locaux, de matériel, de stocks ou de besoin en fonds de roulement, il est indispensable de mobiliser la ressource financière pour faire face.

Dès lors que vous aurez évalué ce besoin de financement, il vous faudra rechercher la façon d'y répondre. Au-delà des fonds personnels dont vous disposez, voire des subventions auxquelles vous pouvez le cas échéant prétendre, vous devrez sans doute vous tourner vers ceux dont c'est le métier de financer des entreprises, c'est-à-dire essentiellement les banquiers, qui prêtent, voire les investisseurs, qui interviennent au capital de l'entreprise.

- **Les prêts**

Mais le financement de la création d'entreprise est précisément le « créneau » le plus risqué de l'activité de prêt aux entreprises !

C'est pourquoi il vous faut préparer avec le plus grand soin votre dossier avant de rencontrer un banquier, maîtriser au mieux son contenu et vous entraîner à le présenter oralement. L'enjeu : gagner la confiance de votre banquier !

C'est pourquoi aussi il existe des dispositifs mis en place pour faciliter l'intervention de la banque au financement de votre projet qu'il vous faut découvrir absolument.

- **Les interventions en capital**

Si la création de votre entreprise suppose un capital de départ important, qui dépasse ce que vous, des proches ou des associés pouvez apporter, alors il vous faut trouver des investisseurs, c'est-à-dire des opérateurs dont le métier consiste à prendre une participation dans une entreprise, dans le but de la revendre par la suite, en dégagant une plus-value. Voici quelques pistes pour rencontrer ce type de professionnels, ou trouver ce type de ressources. Voici également quelques informations complémentaires sur les fonds propres.

- **Les aides à la création d'entreprises innovantes**

Si vous souhaitez créer une entreprise pour porter votre projet innovant, vous devez préalablement valider la faisabilité de la création. L'aide ante création vous aide à financer l'évaluation, le diagnostic du projet de création.

Si votre entreprise est créée, vous devez alors conforter votre « business plan », valider votre projet d'innovation, voire recruter un cadre. Des aides financières existent pour cela : l'aide à la création d'entreprise innovante, l'aide au projet innovant, l'aide au recrutement pour l'innovation.

Colloque annuel du capital amorçage et du capital risque

Lundi 19 Décembre 2005

L'étude 2005 porte sur l'activité des véhicules d'investissement directs et indirects dont CDC Entreprises/FP Gestion est souscripteur, et ceux gérés par ses équipes (le Fonds public, le Fonds BEI, le Fonds de promotion pour le capital risque et le Fonds de co-investissement pour les jeunes

entreprises). Le colloque a été aussi l'occasion de présenter une approche des succès du capital risque d'après une enquête réalisée sur un panel de 40 entreprises technologiques.

L'étude révèle :

- une baisse des montants apportés spécifiquement sur le tour d'amorçage par les acteurs du capital risque ;
- un taux de sinistralité stabilisé à 15% en cumul depuis 1998 pour les fonds d'amorçage et de capital risque ;
- une activité caractérisée par une majorité de refinancement (72% des montants investis en 2005);
- une nette accélération des sorties en 2005 essentiellement dans le domaine des technologies de l'information ;
- un flux d'affaires en diminution mais de meilleure qualité ;
- un rôle affirmé dans la valorisation de la recherche publique ; près de la moitié des PME financées sont issues d'une structure d'incubation publique ;
- des perspectives encourageantes pour 2006.

L'enquête sur le capital risque révèle que les marchés internationaux sont l'origine de la croissance pour 8 PME sur 10 interrogées. L'Europe est systématiquement le premier marché d'exportation. Les Etats-Unis concernent 50% des cas et l'Asie 45% d'entre eux. Il existe une forte corrélation entre croissance et exportation, notamment pour les entreprises qui ont intégré cette ouverture à l'international très tôt dans leur développement.

La plupart des fondateurs de ces sociétés ont une formation majoritairement technologique et possèdent de solides expériences professionnelles.

Baccalauréat sciences et technologies de la gestion Épreuve de spécialité - Partie pratique

FICHE ÉTUDE Session : Académie :	<input type="checkbox"/> Communication et gestion des ressources humaines <input checked="" type="checkbox"/> Comptabilité et finance d'entreprise <input type="checkbox"/> Gestion des systèmes d'information <input type="checkbox"/> Mercatique
---	--

CANDIDAT	NOM :
	Prénom :
	N° candidat :

Thème national : Le financement de l'entreprise
Sujet de l'étude : Le financement des investissements

Délimitation du sujet	Cette étude se limite au financement des besoins d'investissement : <ul style="list-style-type: none"> - des PME-PMI - par les banques ou les sociétés financières.
------------------------------	---

Calendrier	Durée	Travaux réalisés
	1,5 h	Recherches et délimitations du sujet (en classe et au CDI)
	1 h*	Entretien avec un conseiller financier de la Banque Courtois
	2,5 h	Recherches sur Internet
	5 h	Tri des informations + mise en forme de documents
	2 h	Rédaction de la synthèse et de la fiche étude
	1 h	Préparation de l'oral
Total :	13 h	(dont 1 heure hors classe)

<p>Liste des documents et informations sélectionnés (à apporter le jour de l'épreuve)</p>	<p>Plaquette de la Banque Courtois (annexe 1)</p> <p>Compte rendu d'entretien avec un conseiller financier de la Banque Courtois (annexe 2)</p> <p>Extraits du site bnpparibas-leasegroup.com (annexe 3)</p> <p>Extraits du site ASF-France.com (annexe 4)</p> <p>Page creditmutuel.fr/cmmabn/fr/info/solutions_produits/ (annexe 5)</p>
--	--

<p align="center">Démarche suivie par le candidat</p>	
<p>Méthodes de recherche et de validation des informations</p>	<p>Les recherches insatisfaisantes au CDI m'ont conduit à prendre rendez-vous avec un conseiller auprès des PME de la banque Courtois (filiale locale de la Société Générale, anciennement Crédit du Nord).</p> <p>Les informations du conseiller ont permis d'orienter les recherches sur Internet. Ces recherches ont été effectuées avec le moteur Google.</p> <p>Mots clés : - financement investissements professionnels</p> <ul style="list-style-type: none"> - garanties bancaires - prêt taux privilégié - emprunt - crédit bail <p>Les informations obtenues sur des sites professionnels étaient de qualité. La redondance d'informations a permis de ne retenir que les sites qui présentaient le plus clairement et complètement les informations relatives au sujet.</p>
<p>Technologies mises en œuvre</p>	<p>Ordinateur avec internet Explorer et Netscape</p> <p>Logiciels Word, Paint (et éventuellement Power Point)</p> <p>Imprimante</p> <p>Scanner</p>

NOM, prénom du professeur :

Cachet de l'établissement :

Date :

Signature du professeur :

Conclusions rédigées de l'étude

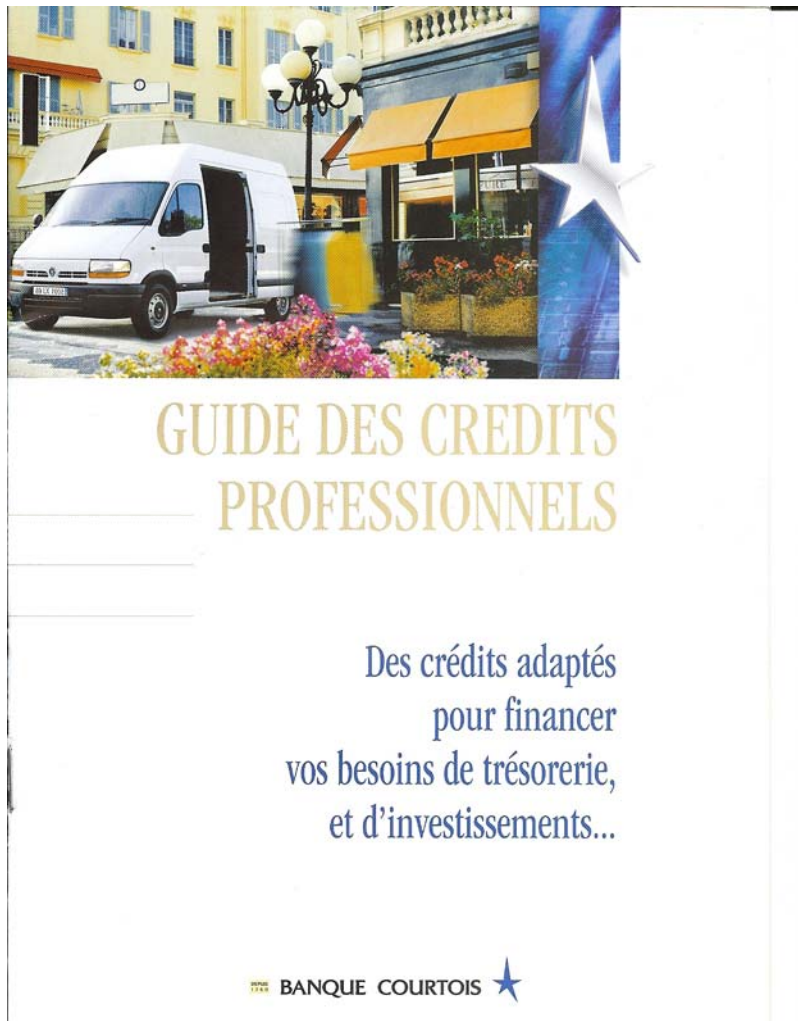
Les dirigeants des PME ont la possibilité de faire appel aux organismes financiers pour le financement des investissements. Ces organismes proposent soit le prêt pour l'achat, soit la location avec ou sans option d'achat à la fin du contrat.

Le prêt dépend de la nature du bien à financer et de la capacité de remboursement de l'emprunteur. Les banques accordent des prêts à moyen terme pour le financement des investissements mobiliers et à long terme pour les investissements immobiliers. Pour obtenir le soutien financier du prêteur, l'entreprise doit présenter ses documents de synthèse annuels, son budget prévisionnel et un argumentaire sur l'opportunité de l'investissement projeté. Les banquiers garantissent les prêts par des hypothèques, avec l'aide d'organismes spécialisés comme Oseo Sofaris ou par des garanties personnelles de l'entrepreneur. Les taux pratiqués dépendent des indices de référence du marché (EURIBOR, OAT...), du terme et de la qualité du client. Ils ne peuvent dépasser le taux de l'usure. Certaines banques, comme le Crédit Mutuel, accordent des prêts à taux privilégié à certains professionnels.

La location peut prendre deux formes, la location financière et le crédit bail. La location financière ne concerne que les biens mobiliers alors que le crédit bail peut être mobilier ou immobilier. La différence essentielle se trouve dans l'option d'acquisition du bien à l'issue du contrat de crédit bail. Les Anglo-saxons englobent location financière et crédit bail dans la notion de leasing. Le dossier de location regroupe les mêmes documents financiers que pour un prêt, pour apprécier la solvabilité du client. Le crédit bailleur reste propriétaire du bien jusqu'à l'échéance du contrat, ce qui simplifie le problème de la garantie en cas de non-paiement des redevances. La grande majorité des pays ne considèrent pas une opération financière, même assortie d'une option d'achat, comme une opération de crédit. Seuls la Suède, le Portugal, l'Espagne et la France requièrent le statut d'organisme de crédit pour proposer le crédit-bail.

Pour comparer la solution du financement par emprunt à celle du financement par crédit bail, il faut déterminer le coût réel des deux solutions. Nous avons aussi noté que si le crédit bail ne permet pas de mettre à disposition de l'entreprise tous les types d'investissement, il présente l'avantage de financer la totalité du besoin (à l'exception du dépôt de garantie) alors que l'emprunt n'est généralement accordé que pour un financement partiel du besoin ; en outre, le crédit bailleur propose souvent des services complémentaires à la mise à disposition du bien pendant le contrat (assurance, maintenance...), ce qui est un avantage pour les petites structures.

Annexe 1 - Plaquette banque Courtois




Annexe 2 - Compte rendu de l'entretien avec monsieur Lamothe, conseiller auprès des PME à la banque Courtois.

La banque finance les projets immobiliers et mobiliers en proposant soit un prêt moyen ou long terme, soit un crédit bail.

Le prêt est accordé en fonction des documents comptables d'au moins deux années et des documents prévisionnels. Pour l'immobilier, l'hypothèque est la garantie la plus courante. Pour le mobilier, un organisme comme Oséo Sofaris peut garantir jusqu'à 70% du montant emprunté ce qui permet de limiter les engagements personnels. La banque propose aussi des assurances notamment aux entrepreneurs individuels.

L'acceptation du dossier de crédit bail dépend également de la situation de l'entreprise. Le crédit bail permet de financer 100% du montant TTC et de passer la totalité des loyers en charges.

Annexe 3 - Extraits du site bnpparibas-leasegroup.com



Le financement des biens d'équipement professionnels



COMMENT OBTENIR UN FINANCEMENT | PAROLE D'EXPERT | **TOUT SUR LE FINANCEMENT** | DECOUVREZ BPLG

BPLG EN EUROPE | RECRUTEMENT | ENQUETES & CONJONCTURES | ACTUALITE . PRESSE . SALONS

Rechercher ok

[Accueil](#) > [Tout sur le financement](#) > Le crédit bail ou la location financière ? 

LE CREDIT BAIL OU LA LOCATION FINANCIERE ?

TOUT SUR LE FINANCEMENT

- [Le crédit bail ou la location financière ?](#)
 - > [Principe de fonctionnement](#)
 - > [Matériels concernés](#)
 - > [Fin du contrat](#)
 - > [Comptabilité et fiscalité](#)
 - > [Subventions](#)
 - > [Vers une harmonisation européenne ?](#)
- [Wholesale Financing / Gestion financière de réseaux](#)
- [Assurances Maintenance](#)
- Le marché du financement locatif
 - > [en France](#)
 - > [hors de France](#)

A la différence des établissements bancaires, plus particulièrement tournés vers le crédit classique, les organismes de financement tels que BNP Paribas Lease Group sont eux plus spécialisés dans le financement locatif, c'est-à-dire le crédit-bail et la location financière.

Si pour une entreprise, l'investissement est un acte fondamental et une des clés de sa réussite, il implique des choix déterminants. L'un d'entre eux est le choix essentiel du financement, le plus souvent proposé par le fournisseur de bien d'équipement.

Actuellement, l'investisseur peut opter :

- soit pour un financement classique où la propriété du matériel est privilégiée - autofinancement et crédit d'équipement -,
- soit pour un financement plus pragmatique et plus novateur, où l'accent est mis sur l'usage du matériel et les services qui lui sont en général associés.

Aujourd'hui, les besoins des entreprises et des professionnels évoluent et le financement que BPLG propose leur apporte une grande souplesse, notamment en terme de trésorerie ou de comptabilité.

Le financement par crédit-bail et location financière représente une part importante de l'investissement en bien d'équipement. Devenu un mode de financement incontournable de l'investissement des entreprises, il a représenté en France, pour 2003, 17,2 milliards d'euros. (source Association française des Société Financières).

BNP Paribas Lease Group, présent sur ce secteur d'activité depuis près de 50 ans avec ses équipes d'experts, en maîtrise tous les aspects.

Cette expertise se traduit par une excellente connaissance des équipements et des secteurs d'activités, qui associée à notre expérience et à notre maîtrise des financements, nous permet de définir et de mettre en œuvre des solutions de financement personnalisées.

34



LES MATERIELS CONCERNES

Concrètement, tous les biens d'équipement professionnel peuvent faire l'objet d'un financement locatif sous forme de crédit-bail ou de location.

Ils doivent cependant répondre à trois critères. Le matériel doit être :

- d'un usage durable,
- identifiable,
- et amortissable.

Nota : l'investissement peut inclure une part d'éléments incorporels tel un logiciel indispensable au fonctionnement du matériel.

L'inventaire des biens d'équipement mobilier est aussi vaste et divers que les secteurs d'activité.

BNP Paribas Lease Group recense plus de 400 types d'équipements qui peuvent être financés par des solutions locatives.

Il s'agit notamment de :

- Bureautique, téléphonie, informatique, progiciels
- Équipements de production
- Véhicules de transport
- Equipements médicaux
- Matériels agricoles
- Equipements du commerce et de l'industrie

Annexe 4 - Extrait du site ASF-France.com

Quelle est la différence entre le crédit-bail et la location financière ?

Un socle commun

Qu'il soit sous forme de crédit-bail ou de location financière, le financement locatif est une opération tripartite entre une entreprise ou un professionnel, qui sera le futur locataire, un fournisseur et un bailleur.

Schéma simple

Le futur locataire choisit librement son fournisseur, le matériel et en négocie le prix. Le matériel est commandé au fournisseur qui le livre au locataire et facture le bailleur. Le bailleur loue le matériel au locataire pour une durée et un loyer convenus.

Principe de base

L'entreprise ou le professionnel utilise un matériel sans en être propriétaire. Il y a donc dissociation juridique et comptable entre propriété et utilisation du matériel. Ce n'est pas la valeur patrimoniale du matériel qui importe, mais son coût d'utilisation, incluant le montant du loyer, comparé à son rendement financier. C'est la raison pour laquelle le financement locatif peut couvrir l'intégralité de la valeur TTC du bien financé.

Une différence fondamentale

A la différence de la location financière, le contrat de crédit-bail prévoit, dès l'origine, la faculté pour le locataire d'acheter le matériel (« option d'achat ») à la fin du contrat pour un prix déterminé.

Mot de passe OK

Informations sécurité
Démonstration

Votre quotidien

Suivre vos comptes
Traiter vos rentrées d'argent
Traiter vos sorties d'argent

Votre trésorerie

Gérer vos excédents
Financer vos besoins

Votre protection

Sécuriser votre activité
Prévoir vos frais de santé
Assurer vos véhicules

Vos financements

Financer votre installation
Réaliser vos investissements
Votre retraite
Optimiser l'épargne salariale
Assurer votre retraite

Nos solutions Produits

Vos simulations

Vos demandes et
souscriptions

Envoi de message

Un conseiller vous rappelle

Nos implantations

Numéros utiles



PBE

Bancaire aux Entreprises

Un prêt à taux privilégié pour les
entreprises

C'est quoi ?

Les Prêts Bancaire aux Entreprises (PBE) sont des prêts à taux privilégiés à destination des professionnels.

C'est pour qui ?

De très nombreux secteurs d'activité peuvent en bénéficier, sous certaines conditions. Entre autres, **le chiffre d'affaires de l'entreprise ne doit pas dépasser 80 millions d'euros¹**.

Ca sert à quoi ?

Le PBE vous permet de financer **tout investissement** y compris les besoins de trésorerie, le rachat de fonds de commerce, le rachat de parts sociales, la reprise de comptes courants d'associés...

Comment ça marche ?

Ce prêt vous permet de financer **jusqu'à 70 % du montant HT de l'investissement**.

Sa durée est définie en fonction de la nature du bien à financer et des capacités de remboursement de votre entreprise. Sa durée maximum est de 12 ans.

Les périodicités de remboursement peuvent être mensuelles, trimestrielles, semestrielles ou annuelles.

Combien ça coûte ?

Le taux du PBE est **fixe et fonction** de la durée du financement.

Envoyer un message

Prendre rendez-vous

VOIR AUSSI

> Prêt Ordinaire

> Souplesse Pro

3. Le projet

3.1 Définition

<p>Nature</p>	<p><i>Le projet est une production qui mobilise des ressources et des activités coordonnées entre elles, dans un contexte en rapport avec la spécialité.</i> <i>L'élève participe au projet en accomplissant une mission assurée de préférence dans le cadre collectif de travaux en équipe (3 à 4 élèves).</i> <i>Le projet suscite donc la mise en œuvre d'activités cohérentes et complémentaires se traduisant par des réalisations répondant à l'objectif visé.</i> <i>Le choix du projet est effectué avec le conseil et sous l'autorité du professeur de spécialité.</i></p> <p>Il est à noter que :</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>le projet prend éventuellement appui sur les études réalisées par les membres de l'équipe impliqués dans le projet ;</i> - <i>dans tous les cas, la contribution personnelle du candidat au projet doit pouvoir être nettement identifiée.</i> <p>Commentaire : à la différence de l'étude, le projet n'est pas lié à un thème national : il est proposé par l'enseignant et précisé par une concertation entre le groupe d'élèves intéressés et l'enseignant. L'objet de l'étude doit être directement en rapport avec le programme de la spécialité.</p> <p>Par nature, le projet est contextualisé. Exemples de sujet de projet : analyse de l'activité d'approvisionnement de l'entreprise X, organisation du calcul des coûts dans l'entreprise Y, analyse de la rentabilité et de la rentabilité de l'entreprise Z (voir illustration avec l'entreprise « Auféminin.com »). L'idée est de répondre à une « commande extérieure » ou de simuler cette demande en intervenant en tant que conseil de l'entreprise concernée pour formuler un avis argumenté sur le processus ou l'activité étudiés.</p> <p>S'agissant d'une production collective, il est important que l'enseignant veille à une répartition équilibrée (en temps et en compétences exigées) des tâches effectuées par les différents membres du groupe.</p>
<p>Durée de réalisation</p>	<p><i>La durée indicative de réalisation d'une étude pendant les séances de travaux dirigés, est de 16 heures.</i></p> <p>Commentaire : cette durée indicative vise à encadrer le temps de travail en classe ; elle ne prend pas en compte le temps de travail personnel réalisé hors de la classe, en particulier pour la recherche d'informations et la mise en forme de sa présentation.</p>
<p>Présentation du projet</p>	<p><i>Le projet est présenté à l'examen sous la forme d'un dossier regroupant :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>une fiche de travail synthétique présentant le projet et rendant compte :</i> - <i>des méthodes et technologies mises en œuvre, du calendrier</i>

	<p><i>observé, de la démarche suivie et de la réalisation des objectifs prévus ;</i> <i>- de la contribution personnelle du candidat au projet ;</i> <i>- les supports numériques utilisés et éventuellement créés par le candidat.</i></p> <p><i>Le dossier est signé par le professeur de spécialité de la classe de terminale, authentifiant la contribution du candidat au projet.</i></p> <p>Commentaire : le modèle de fiche est défini au niveau national et est identique pour toutes les spécialités (publiée au BO du 9 mars) ; il est donc impératif de s’y conformer (voir document complété dans l’exemple).</p>
--	---

3.2 Illustration

L’exemple présenté ci-après concerne une entreprise dont les données sont accessibles sur internet. Il s’agit d’« Aufeminin », un des leaders européens parmi les portails de services interactifs.

On trouve en ligne : une présentation de la société, des indications sur son activité et l’équipe dirigeante, les documents financiers et rapports annuels de plusieurs années, ce qui permet de conduire une analyse de la rentabilité et la rentabilité de l’entité.

Il est recommandé de consulter sur le site Eduscol, les projets proposés dans d’autres spécialités de terminale STG. Par ailleurs sur le site du CRCF seront progressivement mis en ligne d’autres exemples de projet pour la spécialité CFE.

FICHE PROJET Session : Académie :	<input type="checkbox"/> Communication et gestion des ressources humaines <input checked="" type="checkbox"/> Comptabilité et finance d'entreprise <input type="checkbox"/> Gestion des systèmes d'information <input type="checkbox"/> Mercatique
--	---

CANDIDAT	NOM :
	Prénom :
	N° Candidat :

Intitulé du projet : réflexion sur une méthode d'analyse de la rentabilité et de la rentabilité à partir d'un exemple précis

Contexte du projet : exploitation de l'ensemble des informations disponibles en se plaçant du point de vue d'un investisseur

Nombre d'élèves participant au projet : 4

Calendrier	Durée	Travaux réalisés
Semaine 1	4 heures par semaine	Découverte du projet – Identification du problème : définition de critères de rentabilité et de profitabilité
Semaine 2		Recherche d'informations comptables et économiques relatives à l'entreprise Définition de la période de référence
Semaine 3		Calcul des indicateurs de rentabilité et de profitabilité (en utilisant un tableur)
Semaine 4		Mise en forme des informations recueillies
Total :	16 heures	

Méthodes mobilisées	Brainstorming Recherches documentaires (Internet, revues, cours) Consultation du professeur pour la pertinence des méthodes Analyse graphique Rédaction, argumentation, commentaire
Technologies mises en oeuvre	Consultation du site du Greffe du Tribunal de Commerce Internet : moteur de recherche Google Logiciels Word et Excel Eventuellement Power Point et vidéo projecteur
Supports numériques utilisés (à apporter le jour de l'épreuve)	Bilan de la société « Aufeminin » Compte de résultat de la société « Aufeminin »

Supports numériques créés (à apporter le jour de l'épreuve)	Tableau des ratios (Excel) Tableau des SIG (Excel) CAF (Excel) Analyse graphique (Excel) Commentaires des ratios et tableaux (Word) Mise en forme Power Point
--	--

Démarche suivie		Productions	Contribution personnelle du candidat
Identification du besoin	Définition d'une méthode d'analyse de la rentabilité et de la profitabilité en se plaçant du point de vue de l'investisseur		
Définition des objectifs	Etablissement de la grille d'analyse de la rentabilité et de la profitabilité de l'entreprise sur plusieurs années	Choix des ratios et des chiffres clés Choix des tableaux retenus pour l'analyse	
Identification des contraintes	Recherche d'une entreprise mettant à disposition publique les indications sur son activité et les documents financiers sur plusieurs exercices	Bilan et compte de résultat sur les 3 ou 4 derniers exercices Rapports annuels d'activité	
Réalisation du projet	Recherche des points d'analyse à réaliser Collecte des informations (bilan, compte de résultat) Liste des différentes études à mener : -tableau des SIG - CAF - analyse par les ratios de profitabilité - analyse de la rentabilité économique et financière Analyse Mise en forme	Grille d'analyse Bilan et compte de Résultat Présentation des ratios et des tableaux Graphiques Commentaires Eventuellement présentation sous Power Point	
Validation du projet	Vérification de la cohérence entre les indicateurs choisis et les objectifs poursuivis	Synthèse écrite sous Word	

NOM, prénom du professeur :

Cachet de l'établissement :

Date :

Signature du professeur :

Guide pour le professeur

Démarche et réalisations pouvant être attendues des élèves :

Étapes du projet	Ressources	Méthodes	Productions (à titre d'exemple)
Identification du besoin	Documents de synthèse sur 3 ans minimum (compte de résultat et bilan)	Conduite de réunion Schématisation Techniques de créativité :	Objectifs : grille d'analyse de la rentabilité et profitabilité de l'entreprise sur plusieurs années Contraintes : entreprise mettant à disposition ses informations financières sur 4 exercices Limite : méthode d'analyse en se plaçant du point de vue de l'investisseur.
Identification des contraintes : <ul style="list-style-type: none"> • Entreprise mettant à disposition du public : <ul style="list-style-type: none"> - des indications sur son activité - ses documents financiers sur plusieurs exercices. 	Cours de terminale sur l'interprétation des états financiers : 5.1 L'analyse du compte de résultat et 5.3 Analyse de la profitabilité + documentation + Internet + aide du professeur	recherche d'idées en remue-méninges Gestion du temps Recherche documentaire	Répartition du travail entre les élèves (voir document joint). Liste des entreprises ayant été trouvées : choix d'une entreprise Liste des ratios et tableaux retenus pour l'analyse : choix des ratios, des chiffres clés et des tableaux retenus pour l'analyse
Construction de la solution : <ul style="list-style-type: none"> • Recherche de l'entreprise • Recherche des points à analyser • Analyse par ratios de la profitabilité économique et financière • Analyse par ratios de la rentabilité économique et financière • Commentaires 	Sites d'entreprises mettant à disposition des comptes sociaux (bilans et comptes de résultat) sur Internet, Informations disponibles au Greffe du tribunal de commerce Annonces dans la presse. Bilans et comptes de résultats sur plusieurs années	Recherche documentaire	Tableau d'analyse des ratios de profitabilité (économique et financière) et de rentabilité (économique et financière) Graphiques explicatifs Commentaires

Validation de la solution proposée en regard des objectifs et des contraintes puis mise en œuvre	Décision prise en fonction de la cohérence entre les indicateurs choisis et les objectifs poursuivis.	Argumentation orale, rédaction	Préparation d'une synthèse écrite
--	---	--------------------------------	-----------------------------------

Répartition des tâches :

Travail collectif	Travail individuel
<p>1. Découverte du projet et identification du problème – Réflexion sur l'approche « investisseur ».</p> <p>2. Recherche par deux élèves d'informations sur les critères de rentabilité et recherche par deux autres élèves d'informations sur les critères de profitabilité. <i>Cette recherche est effectuée sur la base du cours de terminale, de recherches sur Internet et de documentations.</i></p> <p>4. Regroupement des informations trouvées et choix de l'entreprise qui sera support du projet.</p> <p>6. Regroupement des analyses et réalisation d'un commentaire général.</p>	<p>3. Recherche d'entreprises dont les données économiques et financières sont accessibles, pertinentes et disponibles sur plusieurs années (Internet, Greffe, relations personnelles...).</p> <p>5. Détermination des critères de rentabilité et de profitabilité. Chaque élève prend à sa charge la réalisation de l'étude sur une année complète : calculs, analyse et graphiques.</p> <p>7. Mise en forme des informations recueillies.</p>

PROJET : ETUDE DE LA PROFITABILITE ET DE LA RENTABILITE
DE LA SOCIETE AUFEMININ.COM

Méthodologie d'analyse

Origine des informations

Hypothèses retenues

Résultats obtenus et commentaires

Analyse de la profitabilité et de la rentabilité de l'entreprise Aufeminin.com

Méthodologie d'analyse

1. Principes généraux d'analyse

Pour mener cette étude, nous avons retenu les principes généraux d'analyse étudiés dans notre cours de « Comptabilité et finance d'entreprise » dans le chapitre s'intitulant « L'interprétation des états financiers », à savoir :

- la profitabilité est l'aptitude de l'entreprise à sécréter un certain niveau de résultat pour un chiffre d'affaires donné ; elle est appréhendée par le taux de profitabilité qui rapproche un "résultat" obtenu au cours d'une période et le chiffre d'affaires de cette même période ; selon le terme retenu au numérateur, on peut déterminer soit une profitabilité économique, soit une profitabilité financière ; pour notre étude, nous avons retenu deux indicateurs de profitabilité économique et un indicateur de profitabilité financière ;
- la rentabilité est l'aptitude de l'entreprise à dégager un certain niveau de résultat pour un montant donné de ressources engagées dans l'entreprise ; le taux de rentabilité exprime le rapport entre un certain résultat et une certaine masse de capitaux investis nécessaires pour l'obtenir ; selon les termes retenus au numérateur et au dénominateur, on exprime soit une rentabilité économique, soit une rentabilité financière ; pour notre étude, nous avons retenu un indicateur de rentabilité économique et un indicateur de rentabilité financière.

2. Analyse de la profitabilité

A) La profitabilité économique

Pour exprimer la profitabilité économique, deux indicateurs sont généralement retenus : le taux de marge brute d'exploitation et le taux de marge nette d'exploitation.

Le premier rapporte l'excédent brut d'exploitation (EBE) au chiffre d'affaires. Il constitue une mesure de la capacité bénéficiaire de l'entreprise, indépendamment de sa politique financière ou fiscale et de ses choix en matière d'amortissement des équipements.

Le second exprime la relation entre le résultat d'exploitation (REX) et le chiffre d'affaires. Il représente une mesure de la profitabilité d'ensemble des activités industrielles et commerciales de l'entreprise.

B) La profitabilité financière

La profitabilité financière exprime la performance de l'entreprise après la prise en compte de sa politique financière et fiscale. Deux soldes de gestion peuvent être utilisés pour la mesurer : le résultat courant et le résultat net. Pour notre étude, nous avons retenu le résultat courant (RC). Le ratio de profitabilité financière (résultat courant / chiffre d'affaires) mesure l'aptitude de l'entreprise à dégager un résultat récurrent à partir de son volume d'affaires, avant la prise en compte des opérations exceptionnelles.

3. Analyse de la rentabilité

A) La rentabilité économique

La rentabilité économique est appréciée à l'aide du ratio résultat d'exploitation (REX) / capitaux investis dans l'exploitation (KI). Ces derniers sont composés des immobilisations d'exploitation et du besoin de financement lié au cycle d'exploitation, le besoin en fonds de roulement d'exploitation (BFRE). Les capitaux investis dans l'exploitation sont évalués en valeur brute à la date de clôture de l'exercice. Le calcul à partir des valeurs brutes permet d'apprécier la rentabilité à partir du montant des ressources initialement engagées dans les actifs économiques nécessaires à l'exploitation. Le taux de rentabilité économique constitue une mesure de l'efficacité de l'entreprise dans l'utilisation de ces ressources économiques.

B) La rentabilité financière

La rentabilité financière est appréciée à l'aide du ratio résultat de l'exercice / capitaux propres (KP). Ces derniers sont également appréciés à la clôture de l'exercice. Le taux de rentabilité financière, ou rentabilité des capitaux propres, permet d'apprécier l'efficacité de l'entreprise dans l'utilisation des ressources apportées par les actionnaires.

Remarque : Les ratios de rentabilité retenus sont conformes aux indications complémentaires et limites du programme de terminale "Comptabilité et finance d'entreprise", point 5.3 "L'analyse de la rentabilité".

4. Synthèse

	Economique	Financière
Profitabilité	EBE / CA et REX / CA	RC / CA
Rentabilité	REX / KI	Résultat de l'exercice / KP

KI = Immobilisations brutes + BFRE brut, à la clôture de l'exercice

KP = Capitaux propres à la clôture de l'exercice

Origine des informations

Pour réaliser ce projet, nous avons utilisé les rapports annuels de la société Aufeminin.com. Ceux-ci sont disponibles en format PDF à l'adresse Internet suivante :

<http://www.aufeminin.com/corporate/pres6.asp?l=fr>

Le projet porte sur les comptes annuels 2001 à 2004 soit quatre années. Les comptes sociaux de la société (bilan, compte de résultat et annexe) figurent aux pages suivantes :

Rapport annuel 2004 -----	pages 45 à 61
Rapport annuel 2003 -----	pages 44 à 60
Rapport annuel 2002 -----	pages 43 à 59
Rapport annuel 2001 -----	pages 46 à 58

Remarque : à la date de réalisation du projet (début avril 2006), le rapport annuel 2005 n'était pas encore disponible.

Hypothèses retenues

Pour réaliser ce projet nous avons retenu les hypothèses suivantes relatives à l'analyse du bilan, après discussion et conseils de notre professeur :

- prise en compte des immobilisations incorporelles et corporelles pour apprécier les immobilisations relatives à l'exploitation, c'est-à-dire exclusion des immobilisations financières ;
- prise en compte des autres créances dans le calcul du BFRE (besoin en fonds de roulement d'exploitation) ;
- prise en compte des charges constatées d'avance dans le calcul du BFRE (besoin en fonds de roulement d'exploitation) ;
- traitement des valeurs mobilières de placement en trésorerie active ;
- traitement du compte "Capital souscrit et appelé, non versé" en trésorerie active (fin 2004) ;
- prise en compte de la totalité des autres dettes du passif pour le calcul du BFRE (compte tenu de leur faible valeur, les dettes sur immobilisations n'ont pas été exclues).

Résultats obtenus

Les résultats sont présentés sous forme de trois feuilles Excel :

- la feuille 1 récapitule les quatre comptes de résultat de la société ;
- la feuille 2 récapitule les quatre bilans de la société ;
- la feuille 3 récapitule les ratios obtenus à l'issue de notre projet.

En outre, une fiche complémentaire présente les commentaires sur cette méthode d'analyse.