



Développer C'est Anticiper

Gestion – présenté par Catherine Quelven

Assurance – présenté par Pierre Giffo

International – présenté par Emmanuelle Carriot

Catherine Quelven

Société COGIRHA

Conseil en optimisation de Gestion

- Co-pilote d'Entreprises (anticipation, prévisionnel, étude de rentabilité...)
- Accompagnement des TPE et PME (création, pérennisation et développement)
- Mise en place du contrôle de gestion (création d'outils d'aide à la décision)
- Formations : gestion – organisation – pilotage – ressources humaines – comptabilité



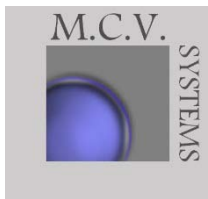
Basé à Elliant, près de Quimper - Interventions en Bretagne

Emmanuelle Carriot

M.C.V. Systems

Accompagnement à l'international

- Etudes de marchés et recherches de partenaires
- Organisation et accompagnement lors de mission de prospection
- Préparation, participation et suivi de salons internationaux (visiteur ou exposant)
- Externalisation service export export (gestion & administration vente et achat export, montage & suivi dossiers de subventions & aides ..)



Basé à Quimper - Public : sociétés françaises qu'étrangères.

Pierre Giffo

Links Conseils

Audit et conseil en Assurance

Pour garantir ce qui vous est nécessaire et réduire les coûts

- Une assistance en toute indépendance : définition des besoins et préconisations, rédaction du cahier des charges et des appels d'offres, analyses des offres, accompagnement
- Formateur en assurances
- Domaines : Assurance des biens, des responsabilités et des personnes



Basé à Quimper

Publics : les entreprises, les collectivités (hospitalières, territoriales), les associations

Anticiper son développement, c'est prévoir sa réussite

- **En terme de gestion :**

Mon statut juridique, mon régime fiscal sont ils adaptés ?

Quel sera mon besoin en terme de trésorerie ?

Quel bénéfice vais-je en retirer ?

- **Assurance :**

Quelles sont les assurances nécessaires, conseillées ?

- **International :**

Focus sur des règles de base de l'import-export
(intracommunautaire et hors CE)

Développer...

Pour vous, développer votre entreprise, ça veut dire quoi ?

Le scénario

Une artisane, conçoit et commercialise des vêtements, son entreprise « Breizh Couture »

- Elle exerce seule, chez elle, en statut Entreprise Individuelle, auto entrepreneur
- Son chiffre d'affaires moyen est de 5 000 € (par mois)
- Grace à son réseau, elle vient d'avoir une importante demande d'un nouveau client...
- 50 000 € !!!!! (250 pièces à 200 €)

La demande client

Faisabilité et rentabilité

- Cahier des charges (exigences client – spécificités à l'international)
- Prix imposé par le client (budget)
- Risques et garanties (assurances)
- Les conditions de ventes (France et internationale)
- Vos achats, charges et investissements (France et internationales)

J'accepte?

- Oui...
- Non...

Je doute ...

J'ai déjà dit oui, trop tard, les implications...

Spécificités à l'export

- Devises
- Rédaction en Anglais
- Ventes HT
- Incoterm
- Conditions de règlement
- C.G.V.

Si mon client est étranger ?

-Communauté Européenne

-DEB

-Hors CE

-Règlementations diverses

-Droit de douane

-Vérification de la conformité des marchandises à l'export

-Documents à fournir

-Dédouanement

-Paiement

Les implications :

Il faut s'interroger sur :

- Le statut et le régime fiscal sont-ils adaptés ?
- Cette affaire sera elle rentable ?
- Quels investissements ?
- Quel besoin en trésorerie ?
- Quelles assurances ?
- Et pourquoi pas travailler avec l'international ?

Quelles assurances ?

- Assurance de personnes
- Assurance des Bâtiments, des stocks
- Assurance Automobile, flotte
- Assurance responsabilité civile

Commande ponctuelle ou développement sur le long terme ?

Les objectifs influent sur le choix de :

- Sous-traitance ou embauche d'un salarié ?
- Local commercial, ou atelier, bail classique ou à durée déterminée ?
- Investissements : location ponctuelle de machines ou achats ?

Différence entre statut juridique et régime fiscal

Le statut juridique, ou forme juridique...

Entreprise individuelle

EIRL (nouveau...)

Société :

EURL

SNC

SARL

SA

SAS

SCOP (SARL ou SA)

Le régime fiscal...

Auto entreprise

Micro entreprise

Réel simplifié

Réel normal

Avec parfois quelques

Choix d'option telles

Que : IS, TVA

Le statut juridique

Si TNS : Régime de base RSI et régime complémentaire Madelin, prévoyance, maladie, retraite

Si gérant salarié : voir la convention collective pour les régimes base sécurité sociale et complémentaire (prévoyance, maladie, retraite)

Le régime fiscal

Notre artisane va augmenter son chiffre d'affaires de presque 100%

De 60 000 € à 110 000 € annuel

- Le chiffre d'affaire annuel dépasse t'il le plafond ?
- Charges et impositions forfaitaires ou réelles ?

Le régime fiscal :

Les seuils de chiffre d'affaires :

Les seuils de chiffre d'affaires	Ventes marchandises, objets, denrées...	Ventes de services
Régime micro et auto entrepreneur Imposition et charges forfaitaires	83 200, tolérance 91 500	33 300, tolérance 35 300
Régime réel simplifié, au-delà : réel normal Imposition et charges payées sur le résultat réel	793 000	239 000

**Vais-je gagner de l'argent ?
Quelle marge d'affaire ?**

$$\begin{aligned} & \text{Marge} = \\ & + \text{Ventes} \\ & - \text{Achats (consommés)} \\ & \quad - \text{Sous-traitance} \\ & - \text{Salaires et charges} \\ & \quad - \text{Frais annexes} \end{aligned}$$

Quels sont les investissements ?

Une nouvelle machine ?

Un local, un bureau ?

Du stock ?

En temps ?

Besoin de financement ?

Pourquoi le besoin de financement ?

Combien, sur quelle durée et comment ?

Avant l'encaissement final du client, il faudra payer les fournisseurs, les investissements, les salaires ou les sous-traitants.

Pourquoi demande-t-on un acompte ?

Un engagement qui rassure :

- Le client
- Vous
- Le banquier

Pour payer les premiers frais

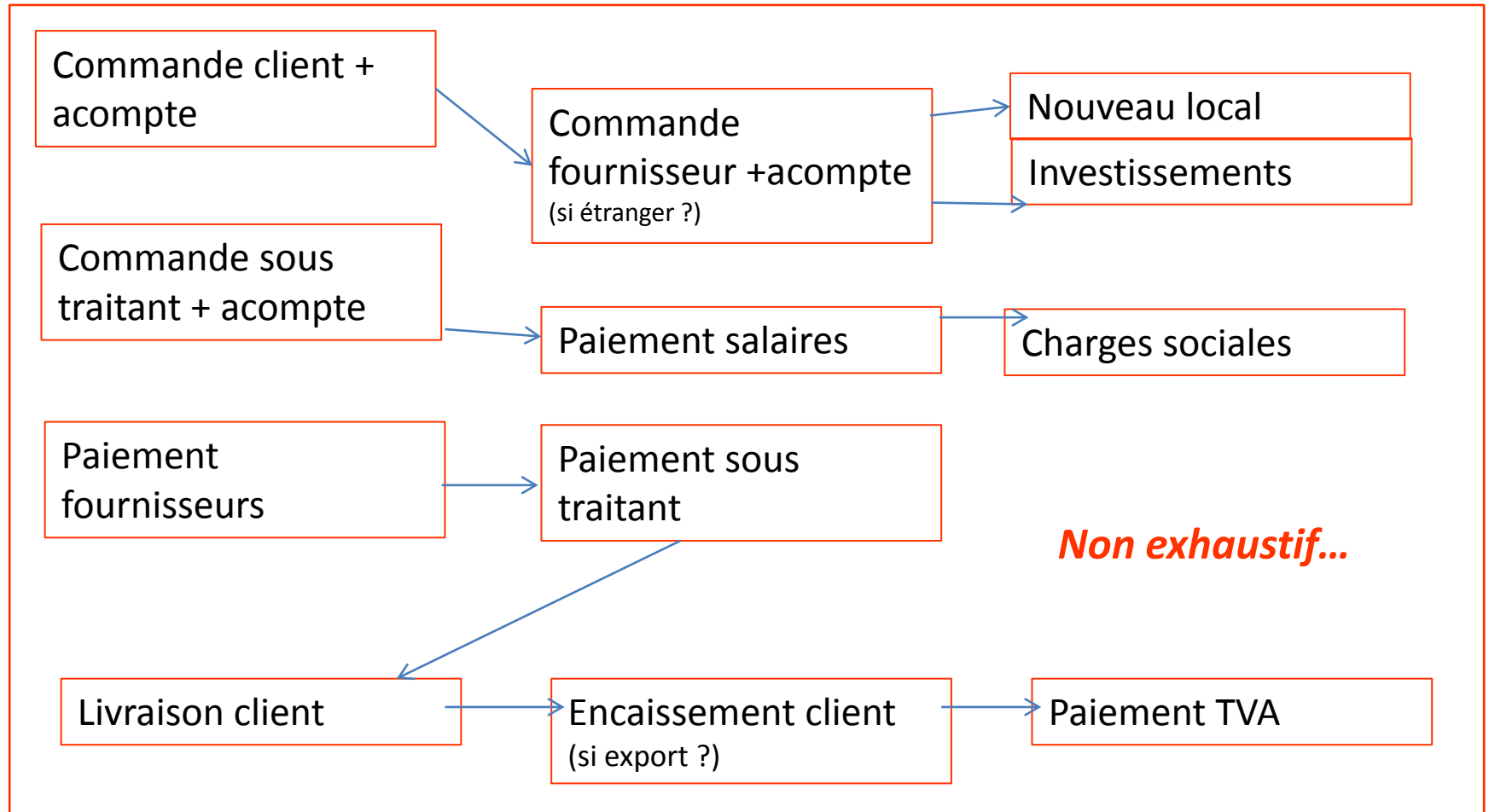
(solvabilité du client, surtout s'il est à l'étranger)

Et vos fournisseurs feront de même

Petit rappel de vocabulaire...

Immobilisations (investissements, machines, véhicule...)	Capital	
Fond de roulement FR	Emprunts	
Trésorerie positive Si $FR > BFR$	ou	Trésorerie négative Si $FR < BFR$
Stocks	Besoins en fond de roulement BFR	
Créances clients	Dettes fournisseurs	

Besoin de financement ?



Et si mon fournisseur n'est pas en France ?

- Zone Euro : n° TVA Intracommunautaire
- Nomenclature des produits
- Règlementation
- Droit de douane
- Taxes diverses

Calcul...

Résultat financier :

- + Ventes TTC**
- Achats TTC**
- Sous-traitance TTC**
- Salaires et charges**
 - Investissements**
- Loyers TTC et Caution**
- Frais annexes (assurances, frais bancaires, intérêts...)**
- TVA finale (à payer après les derniers encaissement)**

Tableau de calcul : trésorerie

			commande	matiere 1ere	sous traitance	livraison	tva ca
	Opération globale	TVA	mois 1	mois 2	mois 3	mois 4	mois 5
solde début			0	-4 962	-17 520	-31 752	6 520
CA	50 000	9 800	17 940			41 860	
cout achats	15 000	2 940	5 382	12 558			
mo		0					
sous traitance	17 000	3 332	6 100		14 232		
marge brute	18 000	3 528					
TVA				78	-1 980	-4 312	1 960
investissements	2 000	392	2 392				
loyers 1 semestre	6 000	1 176	3 588			3 588	
caution	3 000		3 000				
Assurance	1 500		1 500				
Frais financier	440		440				
frais annexes	500		500				
solde fin	4 560	1 960	-4 962	-17 520	-31 752	6 520	4 560

Calcul...

Résultat comptable net :

- + Ventes HT**
- Achats HT**
- Sous-traitance HT**
- Salaires et charges**
 - Loyers HT**
- Frais annexes (assurances, frais bancaires, intérêts...)**
- Amortissements des investissements**
 - Charges TNS, impôts**

Tableau de calcul : résultat

	Opération globale	Hypothèse, durée de l'affaire : 6 mois	
CA	50 000		
cout achats	15 000		
main d'œuvre			
sous -traitance	17 000		
marge brute	18 000		
TVA			<i>ce n'est pas une charge</i>
Investissements (amortissements)	500	$2000/2=1000$	$1000/12 \times 6=500$
loyers 1 semestre	6 000		
caution		3 000 €	<i>ce n'est pas une charge</i>
Assurance	1 500		
Frais financier	440		
frais annexes	500		
Résultat comptable=rémunération ...	9 060		
Charges TNS	4 250		
Si IS 33%...	1 800		
Résultat net après impôts	3 010		

Les caisses RSI, Urssaf ... appelleront
Les charges TNS de l'année n, en n+2
Faites attention à cela !

Il faut y croire !!!

La méthode Coué : La pensée positive

Je me projette mentalement dans la réussite de mes projets

Prévoir sa réussite, c'est s'auto-conditionner psychiquement, se mettre dans les conditions de la réussite.

Se fixer des objectifs, c'est déjà mettre en œuvre les actions nécessaires à son développement

Il n'y a pas de honte à vouloir gagner + !

Il ne faut pas avoir peur, il faut oser dire et agir

Vous voulez et allez réussir !

Conclusion

Tout s'anticipe

Il faut savoir où l'on est

Savoir où l'on veut aller

Connaitre les chemins à emprunter

**Vérifier très souvent que l'on est sur
la bonne route**

Citations...

« Je m'intéresse à l'avenir parce que c'est là que je vais passer le reste de ma vie »

Charles F. KETTERING

« La seule chose promise à l'échec, c'est celle que l'on ne tente pas »

Paul Emile VICTOR

Coordonnées des intervenants

Catherine QUELVEN : Conseil et accompagnement en Gestion

Impasse Penalen - 29370 ELLIANT

Tél. : 06 73 00 96 94 - Mail : cogirha@sfr.fr

Emmanuelle CARRIOT : Accompagnement développement international

92 Avenue de la Libération - 29000 QUIMPER

Tél. : 02 98 65 15 42 - Mail : info@mcv-systems.fr

Site : www.mcv-systems.fr

Pierre GIFFO : Conseil et Audit en assurances

Domaine de Kerdour - 29700 PLOMELIN

Tél. : 06 45 73 62 76 - Mail : pgiffo.consultant@orange.fr

Votre avis...

Donnez votre avis

Pour mieux répondre à vos attentes.

Cet atelier a-t-il répondu à vos attentes ?

Qu'avez-vous préféré ?

Qu'avez-vous le moins aimé ?

Qu'est-ce qui vous a manqué ?

Si vous souhaitez aller plus loin sur les thèmes abordés, ou être informé sur les prochains ateliers,
Vous pouvez nous laisser vos coordonnées.

Nom :

Prénom :

Entreprise :

Téléphone :

Mail :

Souhaitez vous recevoir le diaporama de l'atelier de ce soir ? oui non

Les thèmes que vous souhaitez approfondir : gestion assurance International