

## ÉTATS FINANCIERS

### COMPTE DE RÉSULTAT

|                |                  |
|----------------|------------------|
| <b>CHARGES</b> | <b>PRODUITS*</b> |
|                |                  |

\* Pour le jeu, on assimile les produits au chiffre d'affaires (CA).


Calculez votre **Résultat Net**:

|          |   |         |   |
|----------|---|---------|---|
| PRODUITS | - | CHARGES | = |
|----------|---|---------|---|

**BÉNÉFICES > 0**      **ÉQUILIBRE = 0**      **PERTES < 0**

|  |    |  |    |  |
|--|----|--|----|--|
|  | +2 |  | +1 |  |
|--|----|--|----|--|

### BILAN : VOTRE PATRIMOINE

|   |  |  |  |
|---|--|--|--|
| <br><b>IMMOBILISATIONS</b>    |  | <br><b>CAPITAUX PROPRES</b> |  |
| <br><b>STOCKS</b>            |  | <br><b>RÉSULTAT NET</b>    |  |
| <br><b>CRÉANCES CLIENTS</b> |  | <br><b>EMPRUNTS</b>       |  |
| <br><b>TRÉSORERIE</b>       |  | <br><b>DETTES</b>         |  |
| <br><b>DÉCOUVERT</b>       |  | <br><b>TOTAL ACTIF</b>     | <br><b>TOTAL PASSIF</b> |

**Si Total actif = Total passif**

+1

## INDICATEURS DE PERFORMANCE

### MON ACTIVITÉ EST-ELLE RENTABLE ?

**Résultat net / chiffre d'affaires\* x 100 =**

 %

**Supérieur à 5 % : Bravo !**



**Entre 0 et 5 % : Peut mieux faire !**



**Inférieur à 0 : Attention !**

\* Total des produits pour le jeu.

### MON ENTREPRISE EST-ELLE PÉRENNE ?

**Nombre de clients**

**8 clients ou plus :**



Dans la réalité, les perspectives sont évaluées en analysant la progression du chiffre d'affaires.

## INDICATEUR DE RESSOURCES HUMAINES

**Nombre de commerciaux**

**2 commerciaux ou plus :**



Le chef d'entreprise est indispensable au bon fonctionnement d'une entreprise. Il représente donc un risque « homme clé ». S'entourer de collaborateurs limite ce risque.

## INDICATEURS DE STRUCTURE FINANCIÈRE

### MON ACTIVITÉ GÈNÈRE-T-ELLE DE LA TRÉSORERIE ?

|  |   |  |   |  |
|--|---|--|---|--|
|  Stocks | + |  Créances clients | - |  Dettes |
|  |   |  |   | = BFR  |

Mon **Besoin en Fonds de Roulement (BFR)** est :

**Négatif : Mon activité génère de la trésorerie.**



**Égal à 0 : Mon activité couvre mon besoin de trésorerie, ni plus, ni moins.**



**Positif : J'ai besoin de trésorerie pour mon activité.**

Dans la réalité, la plupart du temps, mon BFR est positif : le but étant de le minimiser en optimisant la gestion des stocks et les délais de règlement clients.

### MON ACTIVITÉ EST-ELLE FINANCÉE PAR DES RESSOURCES STABLES ?

|  |   |  |   |   |
|--|---|--|---|---|
|  Capitaux propres | + |  Résultat Net | + |  Emprunts        |
|  |   |  |   | -   |
|  |   |  |   |  Immobilisations |
|  |   |  |   | = FR  |

Mon **Fonds de Roulement (FR)** est :

**Positif : Je génère des ressources.**



**Égal à 0 : Ma structure financière est juste équilibrée.**



**Négatif : Ma structure financière est déséquilibrée.**

# INDICATEURS DE STRUCTURE FINANCIÈRE

## MON ENTREPRISE EST-ELLE ROBUSTE ?

Fonds propres\* / Total bilan\*\* x 100 =  %

Supérieur à 50 % : Bravo ! 

Entre 25 et 50 % : Peut mieux faire ! 

Inférieur à 25 % : Attention !

\* Pour le jeu, on entend par fonds propres les capitaux propres augmentés du résultat net. \*\* Total bilan = Total Actif = Total Passif

## QUEL EST MON NIVEAU D'AUTONOMIE FINANCIÈRE ?



Je suis autonome ! 



Je suis dépendant de mon banquier !

# INDICATEURS DE TRÉSORERIE

## MON NIVEAU DE TRÉSORERIE NETTE

 Trésorerie -  Découvert = TN

Ma Trésorerie Nette (TN) est :

Positive : Tout va bien. 

Égale à 0 : Pas de Trésorerie disponible. 

Négative : Risque de cessation des paiements.

Fonds de Roulement - Besoin en Fonds de Roulement

-  = TN  

## MES DÉLAIS DE RÈGLEMENT

Créances clients / Chiffre d'affaires\* x 360 jours

Mes Délais de règlement sont :

Inférieurs à 60 jours : Bravo ! 

Entre 60 et 120 jours : Peut mieux faire ! 

Supérieurs à 120 jours : Attention !

Des délais longs ont un impact négatif sur votre trésorerie. L'enjeu est qu'ils soient comparables à ceux de votre secteur d'activité.

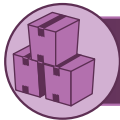
\* Total des produits pour le jeu

## PRINCIPALES DÉFINITIONS



### IMMOBILISATIONS

Biens durables utilisés sur plusieurs années.



### STOCKS

Marchandises, matières premières, produits finis ou produits en cours de fabrication non encore vendus.



### CRÉANCES CLIENTS

Sommes dues par les clients.



### TRÉSORERIE

Liquidités ou sommes détenues sur un compte en banque ou en caisse.



### CAPITAUX PROPRES

Ressources financières propres à l'entreprise. (hors dettes)



### EMPRUNTS

Dettes financières à long terme, pour un besoin précis.



### DETTES

Sommes que l'entreprise doit payer à ses fournisseurs, à l'Etat, aux organismes sociaux.



### DÉCOUVERT

Crédit à court terme accordé par la banque sans motif précis.

# #Aventure Entrepreneur

NOUVELLE ÉDITION

## FICHE DE PILOTAGE

### MON ENTREPRISE

NOM : \_\_\_\_\_

ACTIVITÉ : \_\_\_\_\_

LOGO : \_\_\_\_\_

## CONTRÔLEZ VOTRE ÉQUILIBRE À CHAQUE TOUR

|        | CHARGES  | PRODUITS | ACTIF | PASSIF | TOTAL | TOTAL |
|--------|--|----------|-------|--------|-------|-------|
|        | (A)  | (B)      | (C)   | (D)    | (A+C) | (B+D) |
| TOUR 0 |  |          |       |        |       |       |
| TOUR 1 |  |          |       |        |       |       |
| TOUR 2 |  |          |       |        |       |       |
| TOUR 3 |  |          |       |        |       |       |
| TOUR 4 | À LA FIN DU « TOUR 4 », REMPLIR L'INTÉRIEUR DE LA FICHE DE PILOTAGE. |          |       |        |       |       |



BANQUE DE FRANCE  
EUROSISTÈME



Mes questions d'entrepreneur

Le portail national de l'éducation économique, budgétaire et financière pour les entrepreneurs

## MON SCORE TOTAL !

Total des points gagnés :  /20