

BP JEPS APT / CQP / AF



Le budget prévisionnel est un document financier qui récapitule l'ensemble des **dépenses** (aussi appelées “**charges**”) et des **recettes** (les “**produits**”) prévisionnelles d'une entreprise



Le bilan financier est un document financier qui récapitule l'ensemble des **dépenses** et des **recettes**, il est réalisé après une action et récapitule le **bénéfice** ou le **déficits** d'un projet.

Pourquoi réaliser un budget prévisionnel pour un projet ?



RIEN EST GRATUIT !

C'est peut être pas moi qui le paye mais ca veut pas dire que c'est gratuit

Christophe DAMIEN

Le temps c'est de l'argent

Benjamin FRANKLIN

À quoi sert un budget ?

1. Estimer le coût de l'action et les bénéfices eventuelles
2. Calculer des objectif (SMART)
3. Mesurer la faisabilité de l'action

Un budget doit toujours être

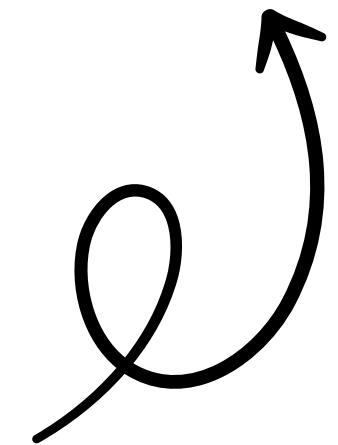
À L'ÉQUILIBRE !!!!!

Le budget prévisionnel permet de définir les objectifs SMART.

Charge	Produit
2 350 €	0€



Ce n'est pas à l'équilibre

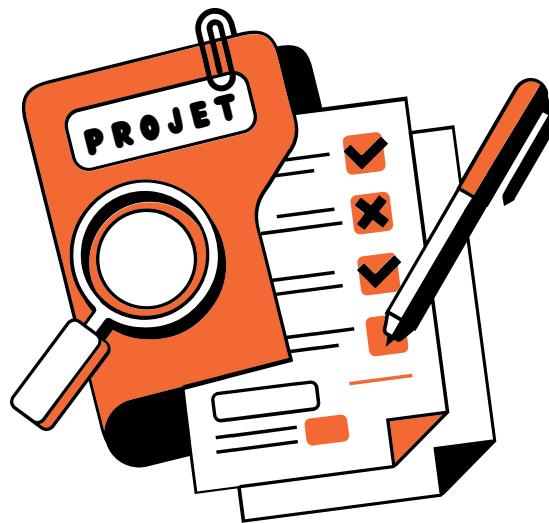


Pour être à l'équilibre... il faut 2 350€ de produit.

Sur l'exemple d'un abonnement à 235€ l'année, il faudrait donc **10 abonnements** : ($10 \times 235\text{€} = 2\,350\text{€}$)
L'objectifs SMART du projet sera donc 10 nouveaux abonnements

L'ordre des actions financière :

BUDGET PRÉVISIONNEL



BILAN FINANCIER

1

2

3



CHARGE

PRODUIT

Une **charge** constitue une diminution d'avantages économiques, intervenue au cours de l'exercice, ayant pour conséquence la diminution des capitaux propres.

DÉPENSE

Un produit, quant à lui, constitue une augmentation d'avantages économiques, intervenue au cours de l'exercice, ayant pour conséquence l'augmentation des actifs. RECETTES

Le bénéfice correspond à DEPENSES - RECETTES

Qu'est ce qu'une **charge** ?

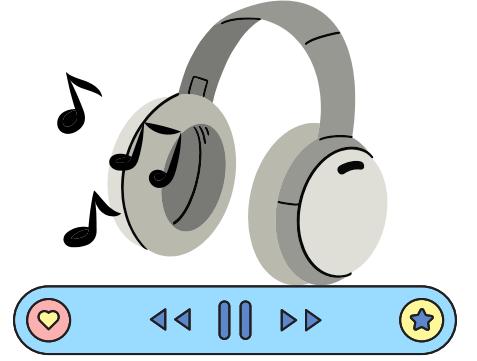
Le coût de fonctionnement d'une structure



Loyer / crédit



Eau / électricité



SACEM



Site internet



Franchise



Abonnements divers

Service nettoyage



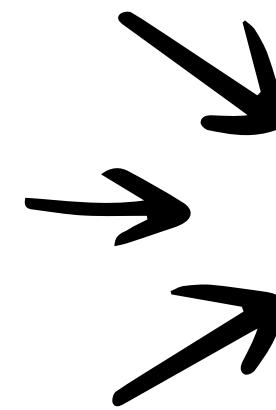
Assurance(s)

Charges fixes (qui ne dépend pas du nombre d'utilisateur)



Le terme « HT » désigne le prix **hors taxe**, c'est-à-dire le montant facturé à un client sans l'inclusion des différentes taxes imposées par l'État.

En opposition, un prix toutes taxes comprises (TTC) englobe l'ensemble des taxes, telles que la TVA.



La TVA pour Taxe sur la Valeur Ajoutée est un **impôt indirect** sur la consommation.

La taxe sur la valeur ajoutée est un impôt sur la consommation.

Il s'agit d'un impôt indirect, c'est-à-dire qu'il n'est pas collecté directement par l'État mais par le vendeur **qui le collecte et le reverse à l'État**.



Le matériel

Lorsque j'achète du matériel pour l'action de projet et qu'il ne servira que pour l'action de projet (**non réutilisable**).

Je compte l'intégralité de l'achat dans mon budget : dans les **charges**

EXEMPLE

J'achète des **12 bouteilles d'eau** pour mon évènement, un pack d'eau de 6 bouteilles coûte **2,63€**

Je réalise le calcul suivant : **2,63 x 2 = 5,26€**

Lorsque le matériel est présent dans la structure et est **réutilisable** (Ballon, disque volant, barres de musculation) je dois calculer son « coût horaire ».

EXEMPLE

J'utilise des **10 tapis de sol** de la salle, on estime qu'un tapis de sol avec une utilisation dite normal à une durée de vie de **5 ans**.

Dans le cadre de mon projet je vais utiliser les tapis de sol pendant **6 heures**, à combien me revient le coût d'amortissement ?



$$30 \text{ €} / 1\,825 = 0,016\text{€}$$



5 ans c'est **1 825** jours



Prix d'un tapis de sol : **30€**



Ici je connais la valeur en € (**le coût**) d'utilisation d'un tapis pour **UNE journée**.



$$0,016\text{€} / 24\text{h} : 0,0006\text{€}$$



Une journée c'est **24h**

Ici je connais le coût d'un tapis de sol pour une heure d'utilisation ! $x 6h = 0,004\text{€}$ Ici je connais le coût d'un tapis pour 6h00 d'utilisation et j'utilise **10 tapis de sol : $0,004\text{€} \times 10 \text{ tapis} = 0,04\text{€}$**

Immobilisation	Durée d'amortissement
Bâtiments commerciaux	20 à 50 ans
Bâtiments industriels	20 ans
Immeubles à usage de bureaux	25 ans
Matériel	7 à 10 ans
Outilage	5 à 10 ans
Matériel de transport	4 à 5 ans
Mobilier	10 ans
Matériel de bureau	5 à 10 ans
Agencements et installations	10 à 20 ans
Matériel informatique	3 ans
Brevets	5 ans

Le coût d'amortissement du matériel dans mon budget coûte : 0,04€

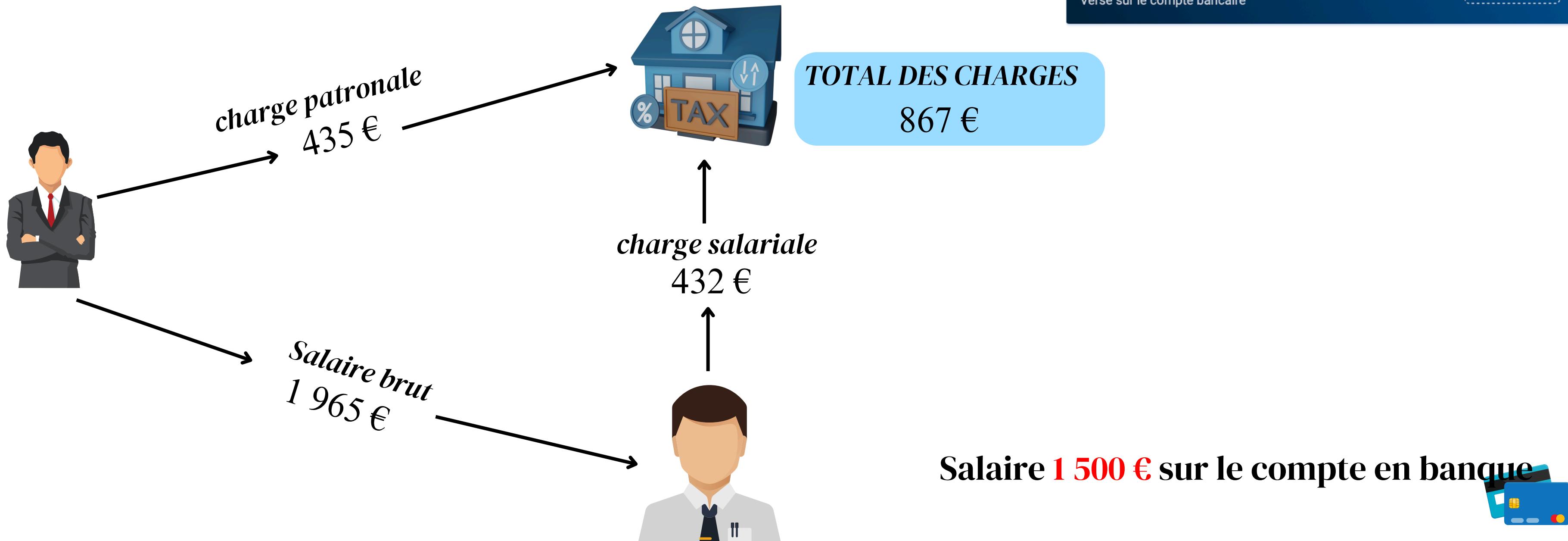


Ressources humaines

Comment marche un salaire ?

Le salaire sur la base d'un revenus de **1 500€ NET**

Coût total	2 400 €
Dépensé par l'entreprise	
Salaire brut	1 965 €
Brut de référence (sans les primes, indemnités ni majorations)	
Salaire net	1 533 €
Salaire net avant impôt	
Salaire net après impôt	1 500 €
Versé sur le compte bancaire	



i

Dans un budget prévisionnel on mentionne toujours un salaire en **brut chargé** !



Coût du travail
2 400 €



Salaire net
1 500 €

On distingue alors :

→ Salaire brut chargé : 2 400 €

→ Salaire brut : 1 965 €

→ Salaire net : **1 500 €**

BULLETIN DE SALAIRE

PROSPORT

Période : Janvier 2021

Siret : 81976011700013 Code Naf : 8559B
Urssaf/Msa : 727652013897

Matricule : **DAMIE**
N° SS : 173010240809010

Emploi : **PRESIDENT**
Statut professionnel : **Président**

Entrée : 01/07/2016
Ancienneté : 4 ans et 7 mois

Convention collective : **Formation (organismes)**

Monsieur CHRISTOPHE DAMIEN
310 ROUTE DU BOURG
40300 ORIST

Le net : 1 239,67 €

Le brut : 1 957,88 €

Le brut chargé : 3 284,15 €



Statut cadre

Eléments de paie	Base	Taux	A déduire	A payer	Charges patronales
Appointement				1 957.88	
Salaire brut				1 957.88	
Santé					
Sécurité Sociale - Mal. Mat. Invalidité Décès				1 957.88	13.0000 254.52
Complémentaire - Incap. Invalidité Décès				1 957.88	1.5600 30.54
Complémentaire - Santé					58.94
Complémentaire - Santé	3 428.00	0.6350	21.77	3 428.00	0.6350 21.77
Accidents du travail & mal. professionnelles				1 957.88	1.3000 25.45
Retraite					
Sécurité Sociale plafonnée	1 957.88	6.9000	135.09	1 957.88	8.5500 167.40
Sécurité Sociale déplafonnée	1 957.88	0.4000	7.83	1 957.88	1.9000 37.20
Complémentaire Tranche 1	1 957.88	4.0100	78.51	1 957.88	6.0100 117.67
Famille				1 957.88	5.2500 102.79
APEC	1 957.88	0.0240	0.47	1 957.88	0.0360 0.70
Cot. statutaires ou prévues par la conv. coll.					
Contribution paritarisme TrA				1 957.88	0.0500 0.98
Développement du paritarisme				1 957.88	0.0400 0.78
Autres contributions dues par l'employeur					
Autres contributions dues par l'employeur				1 957.88	1.6800 32.89
Autres contributions dues par l'employeur				2 990.22	4.2500 127.09
Autres contributions dues par l'employeur				989.71	9.3500 92.54
CSG déduct. de l'impôt sur le revenu	2 034.87	6.8000	138.37		
CSG/CRDS non déduct. de l'impôt sur le revenu	2 034.87	2.9000	59.01		
Total des cotisations et contributions			441.05		1 071.26
CSG sur abondement PEE				255.00	9.7000 24.74
Abondement PEE				230.27	1.0000 230.27
Versement sur PEE					
Réintégration fiscale	80.71		85.00		

	Brut	Plafond S.S.	Net imposable	Ch. patronales	Coût Global	Total versé	Allègements
Mensuel	1 957.88	3 428.00	1 656.55	1 326.27	3 284.15	3 284.15	0.00
Annuel	1 957.88	3 428.00	1 656.55	1 326.27	3 284.15	3 284.15	0.00
Acquis							
Pris							
Solde							

Net payé : 1 239.67 euros

Paiement le 31/01/2021 par Chèque

Lors d'un projet

SMIC horaire d'un éducateur sportif (convention collective du sport)

- 10.27 € brut soit
- 8,13 € net soit
- **18 € coût total du travail.**

Tout le temps de travail doit être calculé.

- Le temps de l'action
- L'ingénierie de projet



C'est bien le **coût du travail** qui faut mettre.... Et pas le net !!!

Valorisation du bénévolat

 Je suis **bénévole** ou bien des bénévoles interviendront dans mon projet :

Charge

Floriane Da Silva : 6 heures x 16 € (*brut chargé*)
total : 96 €

Ambre Dupont : 5 heures x 16 € (*brut chargé*)
total : 80€

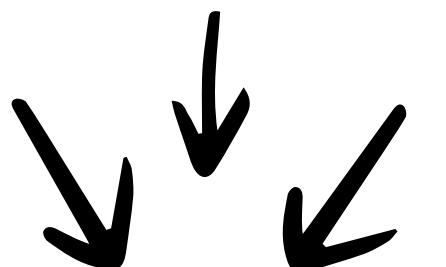
TOTAL PARTICIPATION BÉNÉVOLAT : 176 €

Produit

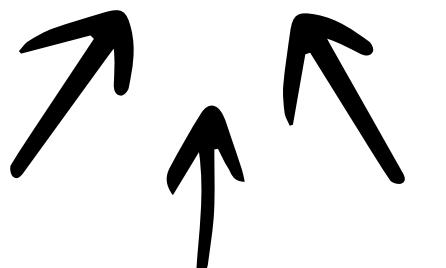
Floriane Da Silva : 6 heures x 16 € (*brut chargé*)
total : 96 €

Ambre Dupont : 5 heures x 16 € (*brut chargé*)
total : 80€

TOTAL VALORISATION BÉNÉVOLAT : 176 €



Coût réel : 0 €

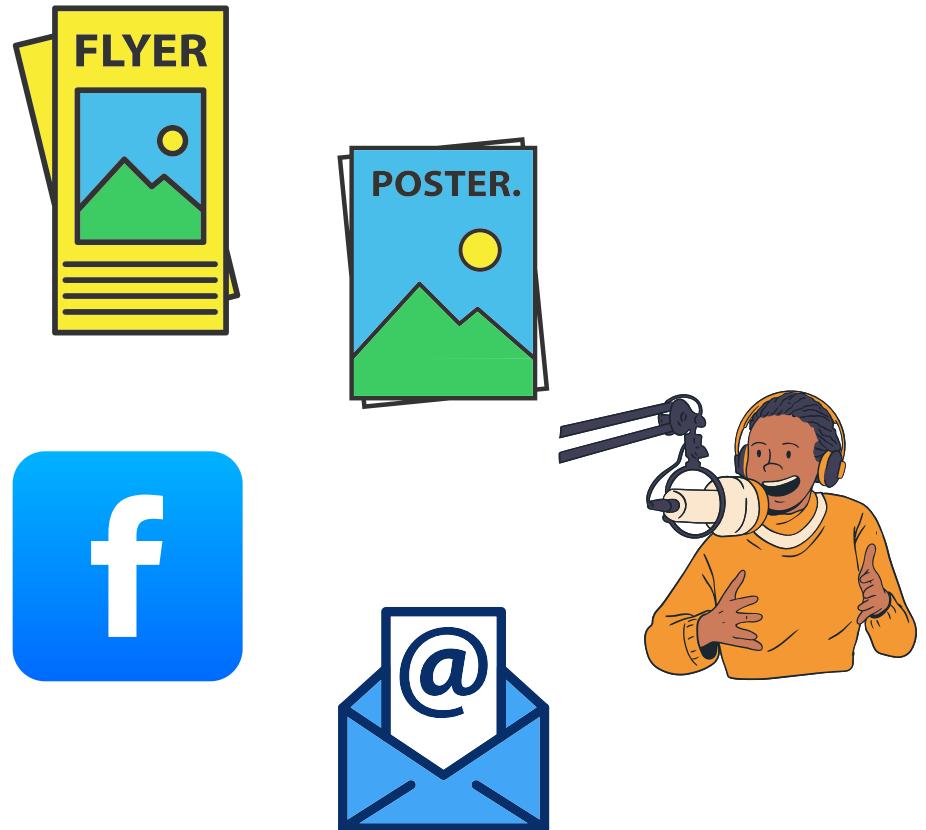
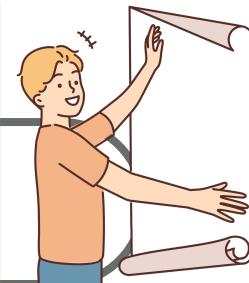


Auto-entrepreneur



C'est le coût sur sa facturation

La communication

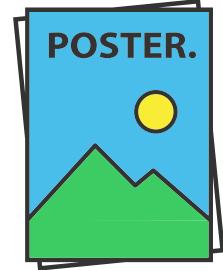


Un post, une story, un réel sur facebook ou instagram

Une affiche, un flyers

La radio, un mail

Chaque coût de communication à son COÛT



J'imprime mes affiches/flyers par une entreprise externe c'est coût sur la facture que je met dans mes charges.

J'imprime mes flyers au seins de ma structure;

Coût moyen d'une impression A4 couleur en entreprise :

Entre 0,08 € et 0,25 € par page, en moyenne.



 Je met la valeur de la monétisation si c'est le cas



Je réalise, une story, une publication à titre “gratuit” : 1€ symbolique

Identique pour le mailing

Déplacement



Barème kilométrique applicable aux voitures (en €)

Puissance administrative (en CV)	Distance (d) jusqu'à 5 000 km	Distance (d) de 5 001 km à 20 000 km	Distance (d) au-delà de 20 000 km
3 CV et moins	$d \times 0,456$	$(d \times 0,273) + 915$	$d \times 0,318$
4 CV	$d \times 0,523$	$(d \times 0,294) + 1 147$	$d \times 0,352$
5 CV	$d \times 0,548$	$(d \times 0,308) + 1 200$	$d \times 0,368$
6 CV	$d \times 0,574$	$(d \times 0,323) + 1 256$	$d \times 0,386$
7 CV et plus	$d \times 0,601$	$(d \times 0,34) + 1 301$	$d \times 0,405$

Qu'est ce qu'un produit ?

C'est de l'argent qui entre dans l'entreprise.
C'est tout ce que l'entreprise gagne.

→ La valorisation bénévolat

(p.14) - On va cependant faire une valorisation comptable du bénévolat en écrivant : “Valorisation du bénévolat”.

→ Sponsors/mecenat

Une entreprise me fait un don de 100€

Une entreprise offre le flocage des tee-shirt d'une valeur de 200€ en échange de leur logo sur le tee-shirt

→ Entrée payante

Mon projet est “Compétition hyrox” l'inscription est de 50€

→ Vente additionnelle

Vente de boissons, tee-shirt, sandwich

 **Action ponctuelle**
Loto, bingo, tombola

 **Valorisation du projet**
Vente d'abonnement

Charge		Produit	
<u>Charge fixe</u>			
Local (loyer) 2 000€/4 140h d'ouverture = 2,07 € de l'heure. 2,07€x8h de projet		16,56 €	
Eau/électricité 458€/365j = 1,25		1,25 €	
Sacem 185€/365j = 0,51€		0,51 €	
Assurances 2000€/365€ + 5,47€		5,47 €	
Total charge fixe :		23,79 €	
<u>Charge salariale</u>			
Hugo (auto-entrepreneur) 18€ (brut chargé)x4h	72 €		
Moi (stagiaire) 18€ x10h	180 €	Valorisation <u>bénévolat</u>	180 €
Total charge salariale	252 €	Sponsoring <u>Cœurs de frais</u>	90 €
<u>Communication</u>		Subvention de la salle	
Impression affiche A4 couleur 0,25x30	7,50 €	29,305 inscriptions à 10€	293,05
Mailing (relancex2)	1 €		
Réseaux sociaux (facebook/instagram)	1 €		
Total communication	9,50 €		
Matériel (avec amortissement voir annexe p.31)			
Tapis de sol, poids, elastique, banc de musculation, barre, box	3,56		
<u>Achat divers</u>			
Lot : Tee shirt avec flocage 7,34€ttc x30€	220,20 €		
Lot : Cœur de frais : Panier de fruit 45€x2	90 €		
Confection d'une coupe personnalisé	64 €		
Total des achats divers	374,20 €		
TOTAL CHARGES	663,05	TOTAL PRODUITS	663,05
OBJECTIF SMART : 30 PERSONNES			



Exemple de budget prévisionnel

Ici, nous sommes dans *une salle de remise en forme* qui propose des cours collectifs et du plateau de musculation.

Après analyse de son swot, Julien détermine une **problématique** qui est la suivante :

Comment dynamiser ma salle et fidéliser mes adhérents en proposant des événements à la fois divertissants, tendances et engageants, tout en renforçant la visibilité et l'attractivité de mon établissement ?



“Compétition de cross training”

Sur une journée, un samedi à partir de 9h00

- Avant tout chose il faut **identifier le coût** de ce type d'évènement et identifier un **objectif SMART** pour être à l'**ÉQUILIBRE** dans son budget prévisionnel et reconnaître si son projet est Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réaliste, Temporel.

Imaginons que le Julien, n'a pas atteint son objectif SMART et des changements dans ses charges au sein de son bilan financier :

Bilan financier

Charge	Produit
<u>Charge fixe</u>	
Local (loyer) 2 000€/4 140h d'ouverture = 2,07 € de l'heure. 2,07€x8h de projet	16,56 €
Eau/électricité 458€/365j = 1,25	1,25 €
Sacem 185€/365j = 0,51€	0,51 €
Assurances 2000€/365€ + 5,47€	5,47 €
Total charge fixe :	23,79 €
<u>Charge salariale</u>	
Hugo (auto-entrepreneur) 18€ (brut chargé)x4h	72 €
Moi (stagiaire) 18€ x10h	180 €
Total charge salariale	252 €
<u>Communication</u>	
Impression affiche A4 couleur 0,25x30 + Flyers A5 0,25x20=5€	12,50 €
Mailing (relancex2)	1 €
Réseaux sociaux (facebook/instagram)	1 €
Total communication	14,50 €
<u>Matériel (avec amortissement voir annexe p.31)</u>	
Tapis de sol, poids, élastique, banc de musculation, barre, box	3,56
<u>Achat divers</u>	
Lot : Tee shirt avec flocage 7,34€ttc x30€	220,20 €
Lot : Cœur de frais : Panier de fruit 45€x2	90 €
Confection d'une coupe personnalisé	64 €
Total des achats divers	374,20 €
TOTAL CHARGES	663,05
TOTAL PRODUITS	663,05
OBJECTIF SMART : 30 PERSONNES	
Déficit de 56,05€	

Budget prévisionnel de base

Charge	Produit
<u>Charge fixe</u>	
Local (loyer) 2 000€/4 140h d'ouverture = 2,07 € de l'heure. 2,07€x8h de projet	16,56 €
Eau/électricité 458€/365j = 1,25	1,25 €
Sacem 185€/365j = 0,51€	0,51 €
Assurances 2000€/365€ + 5,47€	5,47 €
Total charge fixe :	23,79 €
<u>Charge salariale</u>	
Hugo (auto-entrepreneur) 18€ (brut chargé)x4h	72 €
Moi (stagiaire) 18€ x10h	180 €
Total charge salariale	252 €
<u>Communication</u>	
Impression affiche A4 couleur 0,25x30 + Flyers A5 0,25x20=5€	12,50 €
Mailing (relancex2)	1 €
Réseaux sociaux (facebook/instagram)	1 €
Total communication	14,50 €
<u>Matériel (avec amortissement voir annexe p.31)</u>	
Tapis de sol, poids, élastique, banc de musculation, barre, box	3,56
<u>Achat divers</u>	
Lot : Tee shirt avec flocage 7,34€ttc x30€	220,20 €
Lot : Cœur de frais : Panier de fruit 45€x2	90 €
Confection d'une coupe personnalisé	64 €
Total des achats divers	374,20 €
TOTAL CHARGES	663,05
TOTAL PRODUITS	663,05
OBJECTIF SMART : 30 PERSONNES	

Ici dans son bilan nous remarquons un **changement dans ces charges**, notamment sur la communication il a ajouter des impressions de flyers pour promouvoir son évènement

+

Deux coupes en plus pour l'équipe arriver en 2ème et 3ème position

Donc son objectif smart aurait été de **42,605 personnes** soit **43 personnes**



37 personnes se sont inscrites donc pas assez suffisant pour être à l'équilibre ou générer du bénéfice

Maintenant imaginons que Julien à bien anticiper ses charges et réussit à atteindre son objectif smart

Charge		Produit	
<u>Charge fixe</u>			
Local (loyer) 2 000€/4 140h d'ouverture = 2,07 € de l'heure. 2,07€x8h de projet	16,56 €		
Eau/électricité 458€/365j = 1,25	1,25 €		
Sacem 185€/365j = 0,51€	0,51 €		
Assurances 2000€/365€ + 5,47€	5,47 €		
Total charge fixe :	23,79 €		
<u>Charge salariale</u>			
Hugo (auto-entrepreneur) 18€ (brut chargé)x4h	72 €		
Moi (stagaire) 18€ x10h	180 €	Valorisation bénévolat	180 €
Total charge salariale	252 €	Sponsoring Cœurs de frais	90 €
<u>Communication</u>		Subvention de la salle	100 €
Impression affiche A4 couleur 0,25x30	7,50 €	32 inscription à 10€	320 €
Mailing (relancex2)	1 €		
Réseaux sociaux (facebook/instagram)	1 €		
Total communication	9,50 €		
Matériel (avec amortissement voir annexe p.31)			
Tapis de sol, poids, elastique, banc de musculation, barre, box	3,56		
<u>Achat divers</u>			
Lot : Tee shirt avec flocage 7,34€ttc x30€	220,20 €		
Lot : Cœur de frais : Panier de fruit 45€x2	90 €		
Confection d'une coupe personnalisé	64 €		
Total des achats divers	374,20 €		
TOTAL CHARGES	663,05	TOTAL PRODUITS	690
Bénéfice de 26,95€			

Objectif SMART de base était de **30 personnes**,
Julien à réalisé **32 inscriptions** il génère donc du **bénéfice** pour sa structure grâce à son projet !