



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

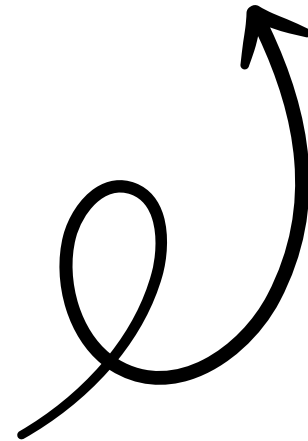
À L'ÉQUILIBRE !!!!!

Le budget prévisionnel permet de définir les objectifs SMART.

Charge	Produit
2 350 €	0€



Ce n'est pas à l'équilibre



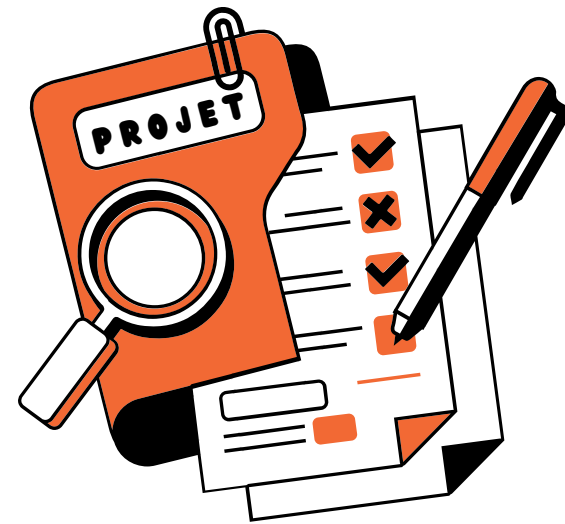
Pour être à l'équilibre... il faut **2 350€ de produit**.

Sur l'exemple d'un abonnement à *235€ l'année*, il faudrait donc **10 abonnements** : $(10 \times 235€ = 2\,350€)$

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**



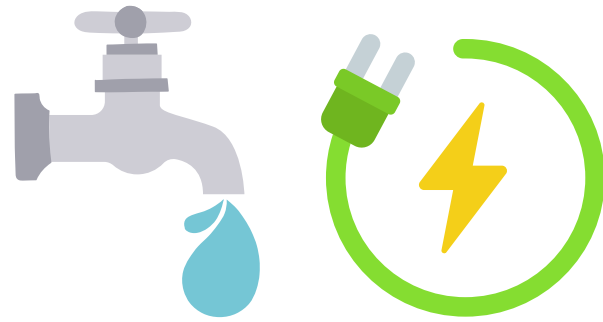
Le bénéfice correspond à **DEPENSES - RECETTES**

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



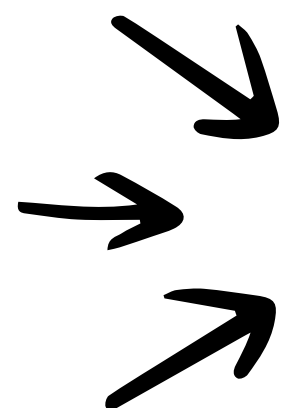
Assurance(s)

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.

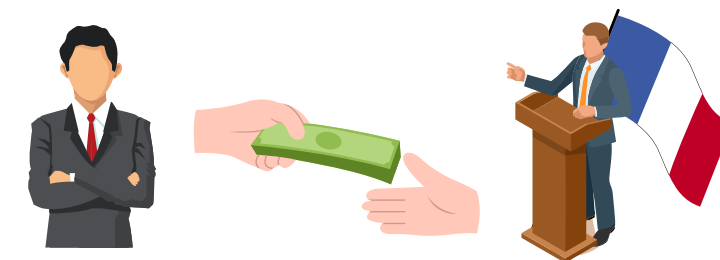
En opposition, un prix toutes taxes comprises (**TTC**) englobe l'ensemble des taxes, telles que la **TVA**.



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’achete 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



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 ».



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.



Une journée c’est 24h



$0,016\text{€} / 24\text{h}00 : 0,0006 \text{ €}$

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

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

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
Outils	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

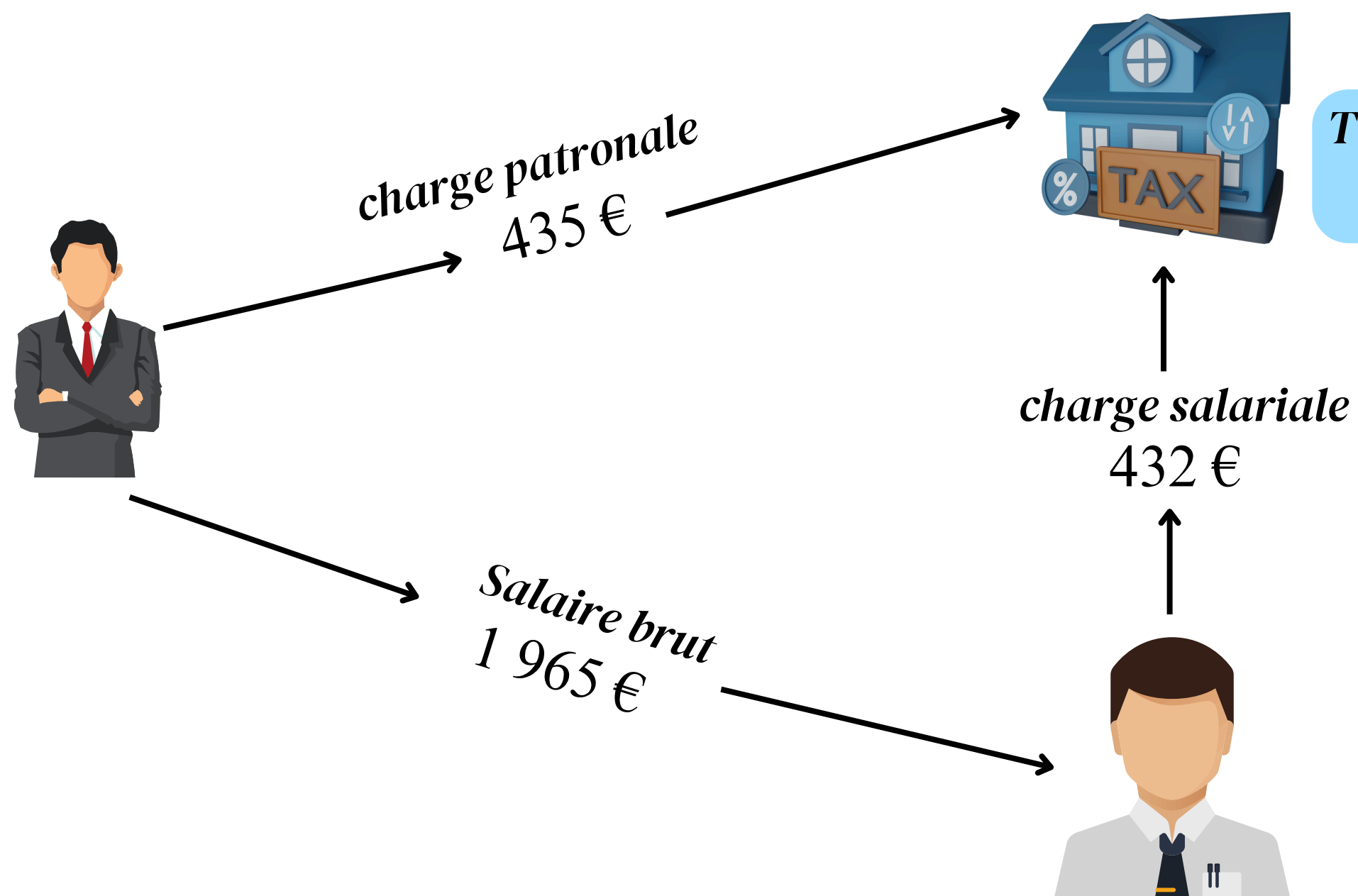


Comment marche un salaire ?

Ressources humaines

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

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



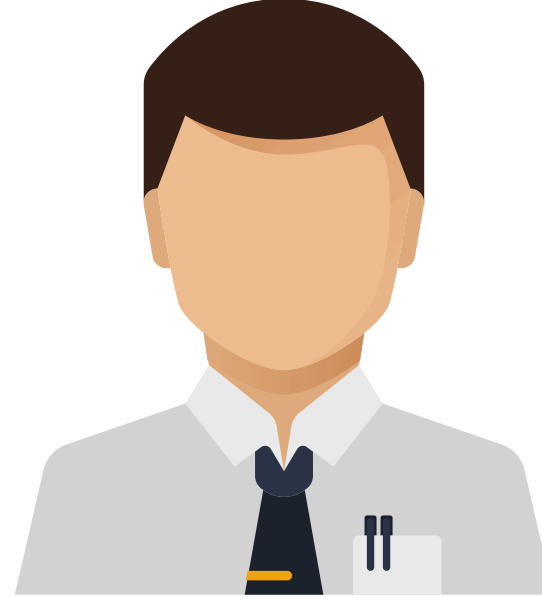
Salaire **1 500 €** sur le compte en banque



Dans un budget prévisionnel ont 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 €**

PROSPORTCONCEPT
9 AVENUE TERRE BLANCHE
40230 SAINT VINCENT DE TYROSSE

BULLETIN DE SALAIRE

Période : Janvier 2021

PROSPORT

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

Eléments de paie	Base	Taux	A déduire	A payer	Charges patronales		
Appointement				1 957.88			
Salaire brut				1 957.88			
Santé					1 957.88	13.0000	254.52
Sécurité Sociale - Mal. Mat. Inval. Décès					1 957.88	1.5600	30.54
Complémentaire - Incap. Inval. Décès							58.94
Complémentaire - Santé	3 428.00	0.6350	21.77		3 428.00	0.6350	21.77
Complémentaire - Santé					1 957.88	1.3000	25.45
Accidents du travail & mal. professionnelles							
Retraite					1 957.88	8.5500	167.40
Sécurité Sociale plafonnée	1 957.88	6.9000	135.09		1 957.88	1.9000	37.20
Sécurité Sociale déplafonnée	1 957.88	0.4000	7.83		1 957.88	6.0100	117.67
Complémentaire Tranche 1	1 957.88	4.0100	78.51		1 957.88	5.2500	102.79
Famille					1 957.88	0.0360	0.70
APEC	1 957.88	0.0240	0.47				
Cot. statutaires ou prévues par la conv. coll.					1 957.88	0.0500	0.98
Contribution paritarisme TrA					1 957.88	0.0400	0.78
Développement du paritarisme							
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			85.00				
Réintégration fiscale	80.71						

			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							Net payé : 1 239.67 euros		
Pris									
Solde							Paiement le 31/01/2021 par Chèque		

Le net : 1 239,67 €

Le brut : 1 957,88 €

Le brut chargé : 3 284,15 €



Statut cadre

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 €

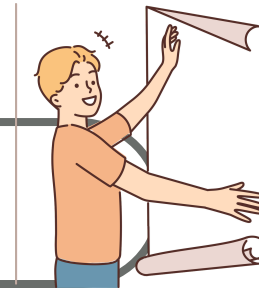
↓ ↓ ↓
Coût réel : 0 €
↑ ↑ ↑

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 flochage 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€

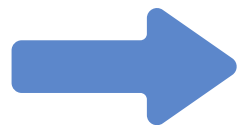
→ **Vente additionnelle**

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	100 €
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 €		
<u>Matériel (avec amortissement voir annexe p.31)</u>			
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 :

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 €	Valorisation <u>bénévolat</u>	180 €
Total charge salariale	252 €	Sponsoring <u>Cœurs de frais</u>	90 €
<u>Communication</u>		Subvention de la salle	100 €
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 €		
<u>Matériel (avec amortissement voir annexe p.31)</u>			
Tapis de sol, poids, elastique, banc de musculation, barre, box	3,56		
<u>Achat divers</u>			
Lot : Tee shirt avec flochage 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**

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>		Valorisation <u>bénévolat</u>	180 €
Impression affiche A4 couleur 0,25x30 + Flyers A5 0,25x20=5€	12,50 €	Sponsoring <u>Cœurs de frais</u>	90 €
		Subvention de la salle	100 €
Mailing (relancex2)	1 €		37x10€ <

37 personnes se sont inscrite 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 (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	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 €		
<u>Matériel (avec amortissement voir annexe p.31)</u>			
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 réalise 32 inscriptions il génère donc du **bénéfice** pour sa structure grâce à son projet !