

**Spada Fabrice****Economiste heg**Rue Industrielle 42  
CH – 2740 Moutier

Cell. +41 79 294 02 37

www.mf-services.ch  
f.spada@mf-services.ch

---

**MANUEL D'UTILISATION  
MF-BUSINESS PLAN**

---

MF-BUSINESS PLAN est une application permettant de faire rapidement des projections financières simplifiées. Sur une seule page, les chiffres-clé de votre projet apparaissent clairement et génèrent automatiquement des graphiques pour les cinq premières années d'activité. De plus, des « alertes » indiquent les données nécessitant une action.

Sommaire :

<b>1. Principe et base du fonctionnement</b> .....	2
<b>2. Paramétrage de MF-BUSINESS PLAN</b> .....	2
<b>3. Onglet « Démarrage »</b> .....	2
3.1. <i>Plan d'investissement</i> .....	3
3.2. <i>Plan de financement</i> .....	3
3.3. <i>Equilibre budgétaire</i> .....	4
<b>4. Onglet « Produits »</b> .....	4
<b>5. Onglet « Ventes mensuelles »</b> .....	5
<b>6. Onglet « Salaires »</b> .....	6
<b>7. Onglet « Résultat »</b> .....	7
<b>8. Onglet « Trésorerie »</b> .....	7
<b>9. Onglet « Bilan »</b> .....	7
<b>10. Onglet « Récap. »</b> .....	8


## 1. Principe et base du fonctionnement

MF-BUSINESS PLAN est conçu afin de réaliser des projections financières simplifiées en demandant un minimum de saisie et aucun calcul de la part de l'utilisateur. L'utilisateur remplit uniquement les champs grisés.

## 2. Paramétrage de MF-BUSINESS PLAN

Le paramétrage comprend quelques informations de base concernant l'entreprise et le cadre dans lequel elle évolue. Il n'est pas indispensable de remplir les champs de l'onglet « Paramètres », cependant il est recommandé de saisir les valeurs par défaut suivantes :

Paramètre de l'entreprise	
①	Nom de l'entreprise : MF-Services
②	Année de démarrage : 2010
	Taux d'imposition : 25.00% ③
	Taux charges sociales : 18.00% ④
⑤	Délai pmt client : 60 jours
	Délai pmt créanciers : 30 jours



**Spada Fabrik**  
Economiste h  
Rue Industriel  
CH - 2740 Mo

- 1) Le nom de l'entreprise est enregistré au moment de l'acquisition de MF-BUSINESS PLAN. Ensuite, il n'est plus possible de le modifier.
- 2) Année correspondant au début du projet.
- 3) Taux d'impôt sur le bénéfice, entre 20 et 40 pourcent selon les cantons.
- 4) Soit le cumul, exprimé en pourcent, de l'AVS, AI, AC, APG, LPP ; etc. Entre 15 et 25 pourcent selon l'âge et la couverture sociale des employés de l'entreprise.
- 5) Il s'agit du nombre de jours qui séparent la date d'établissement d'une facture et sa date de paiement. L'usage est de trente jours mais, dans la pratique, le délai moyen de paiement est plus proche des soixante jours.

## 3. Onglet « Démarrage »

L'onglet démarrage permet d'entrer les valeurs initiales du projet, soit les frais et investissements à réaliser. En parallèle, leur mode financement est également décrit.

Dans le cas d'une entreprise existante, il s'agit de retranscrire le bilan au moment du démarrage du projet alors que dans le cas d'une création d'entreprise, il s'agit de dresser une liste des investissements et frais à consentir pour démarrer l'exploitation.

### 3.1. Plan d'investissement

PLAN D'INVESTISSEMENT 2010			AMORTIS.*
Investissements ①	2	100.00%	Durée
1000 - Liquidités	2	100.00%	
1100 - Clients	0	0.00%	
1200 - Stock de marchandises	0	0.00%	
1500 - Machines de production	0	0.00%	0 ans ②
1510 - Mobilier et installations	0	0.00%	2 ans ②
■ ■ ■			
Frais de démarrage ③	0	0.00%	
6500 - Administration et informatique	0	0.00%	
6600 - Publicité et promotion	0	0.00%	
6700 - Charges diverses	0	0.00%	
<b>Capital de démarrage du projet</b>	<b>2</b>	<b>100.00%</b> ④	

- 1) La rubrique « Investissements » est la liste des biens (actifs) dont l'entreprise bénéficiera le jour où la production débutera.
- 2) La colonne « AMORTIS.\* » est la durée, en année(s), de l'amortissement comptable (constant) des biens mobiliers ou immobiliers.
- 3) Les « Frais de démarrage » sont l'ensemble des frais que l'entreprise devra payer avant même d'avoir débuté la production (notaire, publicité, R&D, etc.).
- 4) Le « Capital de démarrage du projet » est le montant que l'entreprise devra financer (ou faire financer par un tiers) pour démarrer son activité.

### 3.2. Plan de financement

Dans le plan d'investissement ci-dessus nous avons décrit le coût du projet. Dans cette rubrique, il s'agit donc de décrire le mode de paiement des charges et mentionnant les sources de financement.

PLAN DE FINANCEMENT 2010			REMB.* ②	INTERETS ③
Financement à court terme	0	0.00%	Durée	
2000 - Fournisseurs et créanciers	0	0.00%		
2100 - Découvert bancaire	0	0.00%		7.00%
Financement à long terme	1	100.00%		
2400 - Emprunts A	0	0.00%	0 ans	0.00%
2410 - Emprunts B	0	0.00%	0 ans	0.00%
2420 - C/c actionnaires	0	0.00%	0 ans	0.00%
2440 - Hypothèques	0	0.00%	0 ans	0.00%
2800 - Capital (actions si SA)	1	100.00%		
<b>Capital de démarrage du projet</b> ④	<b>1</b>	<b>100.00%</b>		

- 1) Description de la provenance des fonds.
- 2) La colonne « REMB.\* » est la durée, en année, du prêt consenti par le partenaire financier cité en en-tête de ligne.
- 3) La colonne « INTERETS » est la taux de l'intérêt annuel pour le prêt consenti par le partenaire financier.
- 4) Le « Capital de démarrage du projet » est l'argent à disposition pour financer les investissements.

### 3.3. Equilibre budgétaire

Pour que le projet puisse démarrer et que le bilan de l'entreprise soit équilibré, le « Capital de démarrage du projet » doit être identique dans les deux tableaux ci-dessus.

Capital de démarrage du projet	2	100.00%		
FINANCEMENT A LEVER	0	0.00%		

Dans le cas contraire, MF-BUSINESS PLAN indique en rouge le montant à trouver ou, à contrario, les liquidités excédentaires à reclasser dans le tableau d'investissements sous la rubrique « 1000 – Liquidités ».

Capital de démarrage du projet	1	100.00%		
FINANCEMENT A LEVER	1	100.00%		

## 4. Onglet « Produits »

Cet onglet est destiné à dresser un inventaire des produits / services vendus par l'entreprise ainsi que d'estimer le coût des achats de matières premières. Trois catégories de produits sont distinguées :

- « *Produits fabriqués* » : sont les produits que l'entreprise fabrique en transformant des matières premières.
- « *Produits revendus* » : sont les produits que l'entreprise achète et revend moyennant une marge (importation, distribution, etc.)
- « *Prestations vendues* » : il s'agit des prestations de services ne nécessitant aucun achat; leur coût est comptabilisé dans les salaires.

	PLANIFICATION DES VENTES SUR 5 ANS					EVALUATION DU RATIO ACHATS / VENTES				
	Ventes en Fr.	Taux de croissance en %				Valeur nominal des achats		ou	Ratio achats sur ventes	
	2010	2011	2012	2013	2014	Achats en Fr.	Taux		Taux	Achats en Fr.
<b>TOTAUX</b>	<b>1</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>				<b>50%</b>	<b>0.50</b>
Produits fabriqués :	f	0%	0%	0%	0%				50%	0.50
A	1								50%	0.50
B										
C										

- 1) Liste des produits par catégories.
- 2) Estimation des ventes, en francs, pour la première année.
- 3) Taux de croissance des ventes annuelles, en pourcent, estimé pour le produit décrit en en-tête de ligne.
- 4) Evaluation du coût des achats. Deux solutions sont proposées mais ne peuvent pas être cumulées sur une même ligne. Soit le montant en francs des achats de la première année est saisi dans la première colonne (4) soit c'est le ratio « achats sur ventes » qui est saisi dans la seconde colonne (4).

Si les deux informations sont saisies pour la même ligne, l'en-tête de colonne s'affiche alors en rouge comme ci-dessous et une des deux informations doit être supprimée.

Erreur, valeur nominal OU ratio d'achat :				
Valeur nominal des achats		ou	Ratio achats sur ventes	
Achats en Fr.	Taux		Taux	Achats en Fr.
<b>1</b>	<b>100%</b>		<b>50%</b>	<b>0.50</b>
f	100%		50%	0.50
1			50%	0.50

## 5. Onglet « Ventes mensuelles »

La répartition mensuelle des ventes de la première année permet de dresser un tableau de trésorerie détaillé. Cette opération, même si elle très approximative, est indispensable au bon fonctionnement du système.

	①	②	③		
	A répartir	Total	Mois 1	Mois 2	Mois 3
3000 - Ventes de produits fabriqués	0	100'000	10'000	50'000	40'000
3001 - A	0	100'000	10'000	50'000	40'000
3002 - B	0	0			
3003 - C	0	0			
3004 - D	0	0			

- 1) Montant résiduel de ventes à répartir dans les douze mois de l'année. Dans l'exemple ci-dessus, l'ensemble des ventes est reparti.

- 2) Montant total de ventes pour la première année selon les informations enregistrées dans l'onglet « Produits ».
- 3) Mois de l'année où les montants mensuels de ventes doivent être saisis manuellement.

S'il existe une différence entre le montant de ventes total enregistré dans l'onglet « Produits » et la répartition mensuel, la page s'affiche ainsi :

Les ventes ne sont pas correctement réparties mensuellement					
	A répartir	Total	Mois 1	Mois 2	Mois 3
3000 - Ventes de produits fabriqués	37'000	63'000	10'000	50'000	3'000
3001 - A	37'000	63'000	10'000	50'000	3'000
3002 - B	0	0			
3003 - C	0	0			

Il s'agit alors d'apporter une correction à la répartition mensuelle ou au total annuel inscrit dans l'onglet « Produits ».

## 6. Onglet « Salaires »

Les coûts de personnels sont souvent très importants dans un projet. Ainsi, la feuille « Salaires » permet d'estimer au mieux cette charge. Pour davantage de précision, elle permet également de gérer les arrivées et les départs de collaborateurs afin de créer des projections réalistes lorsque les effectifs sont en évolution.

	①	②	③	④	⑤					
Fonction / Nom	Salaire brut mensuel	Année de début	Mois de début	Année de fin	Salaire brut 1ère année	13ème salaire	Montant 13ème	Charges sociales	Divers mensuels	1è
Chef de projet / Spada Fabrice	1'000	An 1	1		12'000	oui	1'000	2'340	100	

- 1) Année durant laquelle le collaborateur entre en fonction
- 2) Mois de l'année durant lequel le collaborateur entre en fonction.
- 3) Année où le collaborateur termine son contrat de travail. Le salaire est pris compte jusqu'en décembre.
- 4) Champ « oui / non » pour préciser si le collaborateur a droit, ou non, à un treizième salaire. Si le champ est vide, il est considéré qu'un treizième mois est dû.
- 5) La colonne « Divers mensuels » permet la saisie d'un montant mensuel versé à l'employé pour ses frais de déplacement par exemple.

## 7. Onglet « Résultat »

La plupart des informations nécessaires au calcul du résultat sont importées directement des onglets précédents. Cependant, certaines charges doivent encore être saisies manuellement dans les cellules grisées du tableau de résultat ; ce sont :

- Les variations de stocks
- Le coût des loyers et des charges de locaux
- Les charges d'entretiens et de réparations des machines
- Les charges de véhicules et de déplacements
- Le coût des assurances (RC, incendie, juridiques, etc.)
- Le coût de l'énergie (eau, électricité, gaz, etc.)
- Les frais administratifs et l'informatique de bureau
- La publicité et la promotion
- Les autres charges non encore citées (ACE).

## 8. Onglet « Trésorerie »

Le tableau de « Trésorerie » se construit automatiquement à l'aide des informations fournies dans les précédents onglets. Il permet de visualiser, pour la première année d'activité, les flux de cash. Cela permet d'anticiper un besoin de financement ou, à contrario, à démontrer une capacité de remboursement des crédits.

## 9. Onglet « Bilan »

Les « Bilans » des cinq premières années d'activité se construisent automatiquement. Cela permet donc de dresser très rapidement une analyse et d'évaluer la viabilité du projet.

Si le message « ERREUR DANS LE BILAN ! » s'inscrit en titre, un onglet précédent n'est pas correctement rempli. Les erreurs de saisie possibles sont signalées par du « rouge » et décrites dans les pages précédentes de ce manuel.

ERREUR DANS LE BILAN !							
	INITIAL 2010		FINAL 2010		FINAL 2011		
	En Fr.	En %	En Fr.	En %	En Fr.	En %	
<i>Actifs circulants</i>	2	100%	33'629	100%	63'091	100%	
1000 - Liquidité (caisse - banque)	2	100%	33'629	100%	46'424	74%	
1100 - Créances (clients)	0	0%	0	0%	16'667	26%	
1200 - Stock de marchandises	0	0%	0	0%	0	0%	
<i>Actifs immobilisés</i>	0	0%	0	0%	0	0%	
1500 - Machines de production	0	0%	0	0%	0	0%	

## 10. Onglet « Récap. »

Les chiffres-clé de votre projet apparaissent et génèrent automatiquement des graphiques pour les cinq premières années d'activité. De plus, des « carrés rouges » d'alerte indiquent les données qui nécessitent l'attention ou une action.

MF-Services : Tableau de bord sur cinq ans				
	Initial 2010	Final 2010	Δ	Final 2011
<b>Indicateurs de résultats</b>				
Chiffre d'affaires	0	100'000	-	110'000
Résultat de l'exercice	0	25'188	-	29'093
Résultat en % du CA	0%	25%	-	26%
<b>Cash management</b>				
Ratio de liquidité	0.000 <span style="color:red">■</span>	3.985	0%	4.808
Liquidités au bilan	2	33'629	33'627	50'202
Clients à encaisser	0	0	0	18'333
Fournisseurs à payer	0	8'440	8'440	14'253
<b>Indicateurs de fortune</b>				
Actifs immobilisés	0	0	0	0
Immobilisés en % du bilan	0%	0%	0%	0%
Endettement à moyen terme	0	0	0	0
Endettement à long terme	1	0	-1	0
Endettement en % du bilan	50% <span style="color:red">■</span>	0%	-100%	0%
Immobilisés financés par des dettes	0%	0%	0%	0%
<b>Indicateurs d'autofinancement</b>				
Capital (actions si SA)	1	1	0	1
Réserves et résultats reportés	0	25'188	25'188	54'281
Fonds propres en % du bilan	50%	75%	50%	79%

