



Votre Bilan Année 2008/2009

Voici la synthèse financière d'un client dont le métier est la vente et l'installation d'équipements industriels.

...Notre présentation se veut simple, précise...

En résumé CLAIRE !

Sarl Destin

Présentation de vos principaux indicateurs financiers



Cette présentation est destinée à vous communiquer les éléments essentiels de votre activité de cette année 2008/2009.

Sur la base de ces constats, notre objectif est de se projeter et d'envisager au mieux l'année à venir.

Votre activité 2008/2009

- Û Activité globale
- Û Charges de fonctionnement
- Û Charges de personnel
- Û Synthèse des charges
- Û Résultat d'exploitation
- Û Résultat de l'exercice
- Û Synthèse de l'activité

Nous commençons par le plan de notre présentation en images... Nous passons en détail tous les éléments essentiels de votre activité...



Cette présentation est destinée à vous communiquer les éléments essentiels de votre activité de cette année 2008/2009.

Sur la base de ces constats, notre objectif est de se projeter et d'envisager au mieux l'année à venir.

Comment passer du résultat à votre trésorerie ?

...?...

Nos explications sont là pour vous aider à mieux comprendre

Du résultat à votre trésorerie

- Û Capacité à générer de la trésorerie
- Û Financements externes
- Û Besoins de financement
- Û Variations liées à l'exploitation
- Û Solde de trésorerie



Cette présentation est destinée à vous communiquer les éléments essentiels de votre activité de cette année 2008/2009.

Sur la base de ces constats, notre objectif est de se projeter et d'envisager au mieux l'année à venir.

Conseils

Enfin...et bien au-delà d'un simple commentaire de comptes...

....nous vous apportons des conseils précis et vous aidons à prendre les bonnes décisions...

- Û Vos indicateurs à suivre
- Û Comment voyez-vous le futur ?
- Û Conclusion

Expertise
comptable

Conseil

Audit



Groupe LAVIALE SOHACO

Paris – Normandie

www.laviale.com

Email : contact@laviale.com

Analyse de votre activité



Activité globale

...Une présentation simple et explicite... Vert pour les points forts et rouge pour les points sensibles...

| | 2008/2009 | 2007/2008 | Évolution |
|-----------------------|-------------|-------------|-----------|
| Chiffre d'affaires | 2 117 187 € | 2 060 751 € | +2.7% % |
| Achats consommés | 1 082 960 € | 1 052 376 € | +2.9% |
| Marge globale | 1 034 227 € | 1 008 375 € | +2.6% % |
| Taux de marge globale | 48.85% | 48.93% | -0.1 è |

Nos commentaires sont personnalisés...et l'intégralité de cette présentation vous est remise...juste pour ne rien oublier...

votre CA connaît une progression de +2.7% essentiellement due à l'augmentation générale de vos tarifs.
 Votre taux de marge globale est stable et reste légèrement supérieure à la moyenne constatée dans votre profession.



Prestations vendues

Année 2008/2009

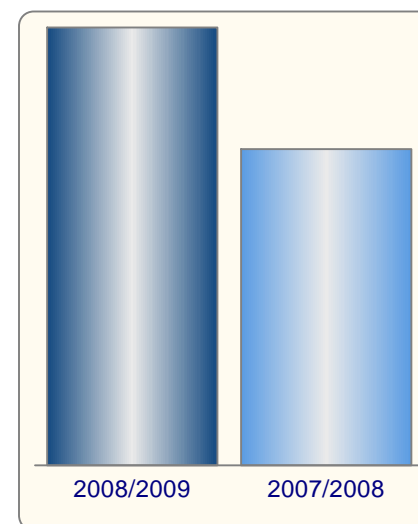
89 219 €

Année 2007/2008

64 540 €

Les points marquants
sont mis en évidence...
....l'essentiel avant
tout...

+38.2%



Le montant des prestations de services a progressé de 38.2% soit un montant de 24 679 euros. Cette hausse est essentiellement dûe à une facturation plus élevée des frais de port et à l'apparition du poste commissions et courtages.



Charges de fonctionnement

Année 2008/2009

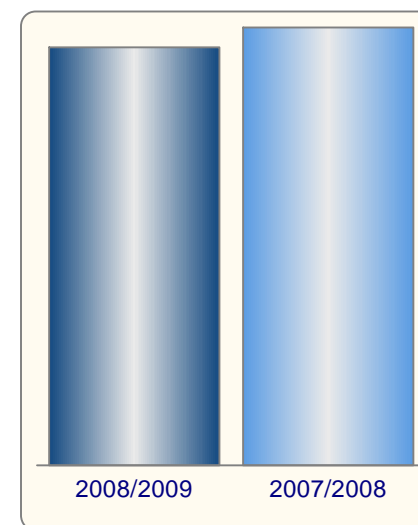
387 014 €

Année 2007/2008

405 277 €

-4.5%

Chiffre d'affaires global : +2.7%



Une synthèse de vos chiffres est bien plus parlante qu'une multitude de détails chiffrés sans intérêts....

Les charges de fonctionnement présentent une baisse de 4.5 % soit une économie de 18 263 euros. Les postes qui présentent les baisses les plus sensibles sont : la sous traitance et les frais liés aux déplacements (dont carburant).



Synthèse des charges

| | 2008/2009 | 2007/2008 | Evolution |
|------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Charges de fonctionnement | 387 014 € | 405 277 € | -4.5% % |
| Impôts et taxes | 23 321 € | 23 539 € | -0.9% |
| Charges de personnel | 440 156 € | 480 040 € | -8.3% J |
| Dotations aux amortissements | 17 134 € | 13 049 € | +31.3% |
| Impôt société | 48 447 € | 28 008 € | +73% |

Bonne performance générale rendue possible par le maintien du C.A et du taux de marge, la maîtrise des charges de fonctionnement et la baisse des charges de personnel.

Toujours le même objectif poursuivi... Vous donner l'essentiel dans un langage clair...



J

Charges de personnel

La présentation sous forme de graphique apporte une vraie clarté à vos chiffres...

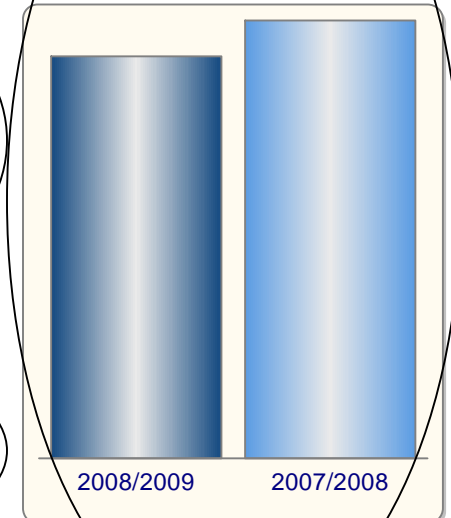
Vos charges sont également comparées à l'évolution de votre chiffre d'affaires...

Année 2008/2009

440 156 €

Année 2007/2008

480 040 €

-8.3%Chiffre d'affaires global : **+2.7%**

La baisse des charges de personnel provient du départ à la retraite de M.Envieux sur l'exercice (6 mois) et d'un poste salarié en moins.



Synthèse des charges de personnel

2008/2009

2007/2008

Evolution

| | | | |
|-------------------------------------|-----------|-----------|--------|
| Salaire brut | 323 932 € | 349 253 € | -7.3% |
| Dont : Rémunération(s) dirigeant(s) | 50 257 € | 84 030 € | -40.2% |
| Charges sociales | 115 176 € | 129 871 € | -11.3% |
| Taux de charges sociales | 35.56% | 37.19% | -1.6 |
| Intérimaires | 15 285 € | 17 836 € | -14.3% |

Une analyse plus fine des postes le nécessitant....

....mettre l'accent sur les points essentiels...

Baisse des salaires bruts versés et taux moyen de charges sociales en baisse (conséquence du salaire cadre de plus en plus vieux).
Recours massif aux intérimaires.



Ratios des charges de personnel

2008/2009

2007/2008

Evolution

| | | | |
|---------------------|-----------|-----------|-------|
| CA / Effectif moyen | 211 719 € | 206 075 € | +2.7% |
|---------------------|-----------|-----------|-------|

| | | | |
|---------------------------|--------|--------|------|
| Charges de personnel / CA | 20.79% | 23.29% | -2.5 |
|---------------------------|--------|--------|------|

La productivité de
votre personnel est
également abordée...

La productivité du personnel est bonne avec un niveau de
CA réalisé par personne en hausse de 2.7 %



Synthèse de l'activité

Présentation épurée du
compte de résultat...

Ne garder en mémoire
que les fondamentaux...

| | 2008/2009 | 2007/2008 | Evolution |
|------------------------------|-------------|-------------|-----------|
| Chiffre d'affaires | 2 117 187 € | 2 060 751 € | +2.7% % |
| Achats | 1 082 960 € | 1 052 376 € | +2.9% |
| Marge globale | 1 034 227 € | 1 008 375 € | +2.6% % |
| Charges de fonctionnement | 387 014 € | 405 277 € | -4.5% % |
| Impôts et taxes | 23 321 € | 23 539 € | -0.9% |
| Charges de personnel | 440 156 € | 480 040 € | -8.3% J |
| Dotations aux amortissements | 17 134 € | 13 049 € | +31.3% |
| Résultat d'exploitation | 165 997 € | 100 944 € | +64.4% |
| Résultat financier | -2 411 € | -2 220 € | -8.6% L |
| Résultat exceptionnel | -478 € | -708 € | +32.5% |
| Impôt société | 48 447 € | 28 008 € | +73% |
| Résultat de l'exercice | 114 660 € | 70 008 € | +63.8% |



Votre Trésorerie

Du résultat à votre trésorerie

Avoir enfin les réponses
à vos questions...

Le meilleur moyen d'appréhender votre bilan



Repartons de votre résultat

| | |
|-------------------------------|-----------|
| Résultat de l'année 2008/2009 | 114 660 € |
|-------------------------------|-----------|

| | |
|---|-----------|
| Charges sans décaissement de trésorerie | +28 406 € |
|---|-----------|

| | |
|--|--------|
| Produits sans encaissement de trésorerie | -603 € |
|--|--------|

| | |
|---|-----|
| Moins-values sur cessions d'immobilisations | 0 € |
|---|-----|

| | |
|---|-----------|
| Capacité de votre activité à générer de la trésorerie | 142 463 € |
|---|-----------|

C'est ce qu'on appelle la C.A.F. ou Capacité d'AutoFinancement de l'entreprise

...Votre résultat ? Ce n'est pas la même chose que votre trésorerie...

Cette capacité à générer de la trésorerie représente 6.73 % de votre chiffre d'affaires.

Pour un résultat bénéficiaire de 114 660 €, votre entreprise dégage en réalité une trésorerie de 142 463 €.



Cette capacité doit être corrigée par
l'ensemble de vos choix de financement

Financements externes : Ce qui est rentré

CAF : 142 463 €

| | |
|---|-----------|
| Apports en capital ou en comptes courants | -77 € |
| Nouveaux emprunts | +19 670 € |
| Subventions d'investissement | 0 € |
| Autres financements | 0 € |

A reporter : 162 056 €

Les emprunts...autre
source de trésorerie...

nouveaux emprunts contractés pour faire face
partiellement aux investissements de cet exercice.



Cette capacité doit être corrigée par
l'ensemble de vos choix de financement

Besoins financiers : Ce qui est sorti

Report : 162 056 €

| | |
|-------------------------------------|-----------|
| Investissements | -52 180 € |
| Remboursements d'emprunts (Capital) | -40 670 € |
| Retraits sur comptes courants | 0 € |
| Dividendes versés | 0 € |

A reporter : 69 206 €

Pour savoir
précisément comment
vous avez utilisé votre
trésorerie...

Votre trésorerie a notamment été utilisée pour le remboursement du capital de vos emprunts et également servie au financement des investissements de cette année.



Cette capacité doit être corrigée par
l'ensemble des décalages liés à votre exploitation

Ratios

Variation

Impact sur la trésorerie

Report : 69 206 €

| | | | |
|---------------------|-----------|------------|------------|
| Stocks | 52 jours | +1 026 € | -1 026 € |
| Créances clients | 105 jours | +152 586 € | -152 586 € |
| Dettes fournisseurs | 87 jours | +28 848 € | +28 848 € |
| Autres créances | | -6 349 € | +6 349 € |
| Autres dette | | +40 578 € | +40 578 € |

L'incidence de vos délais de règlement est essentielle sur votre niveau de trésorerie...

Mouvement net de trésorerie : -8 631 €

L'augmentation du crédit client au 31.01.09 pèse sur la trésorerie. L'augmentation du crédit fournisseurs compense partiellement cet effet.



Solde de trésorerie

Solde au 31/01/2008

147 320 €

↳

L'évolution de votre
trésorerie se justifie par
les éléments
précédents...

↳

Mouvements de trésorerie 2008/2009

-8 631 €

↳

↳

Solde au 31/01/2009

138 689 €

La trésorerie à la clôture de l'exercice et reste confortable.

Expertise
comptable

Conseil

Audit



Groupe LAVIALE SOHACO

Paris – Normandie

www.laviale.com

Email : contact@laviale.com

Votre Bilan

Votre situation au 31/01/2009

Expertise
comptable

Conseil

Audit



Groupe LAVIALE SOHACO

Paris – Normandie

www.laviale.com

Email : contact@laviale.com

Conseils

Comment voyez-vous l'avenir ?



Vos indicateurs à suivre

- Le chiffre d'affaires connaît une progression moins forte que les années précédentes,
- Le suivi de votre taux de marge est essentiel,
- L'allongement du crédit client doit être maîtrisé.

A l'issue de l'analyse de vos comptes, nous vous rappelons les points essentiels à suivre....

...pour ne rien oublier...



La stratégie de rémunération de vos salariés : La nécessaire approche globale.

Les leviers d'action :



- Les régimes facultatifs (article 83, Pere,...)
- Les mécanisme d'épargne salariale (Intéressement, Pee, Perco,...)

A savoir :

Il existe de nombreux mécanismes destinés à encourager la rémunération différée des salariés



Le nouveau mécanisme du Perco s'avère très attractif, sous réserve de certaines précautions...

Au-delà des chiffres et parce que nous savons qu'une entreprise performante c'est avant tout un personnel motivé... nous n'oublions pas de vous conseiller dans ce domaine...

☞ Listons ensemble ce qu'il est possible de faire...



Comment voyez-vous le futur ?

A vous de parler...

Bien vous conseiller,
cela commence
d'abord par bien vous
écouter...



Conclusion

L'année se clôture sur un résultat en hausse sensible, vos charges sont maîtrisées et votre chiffre d'affaires connaît même une progression que peu d'entreprises de votre secteur ont connue.

Votre situation financière est saine et vos réserves accumulées apportent un confort non négligeable en matière de trésorerie.

Le remplacement de M.Envieux (départ à la retraite) est une réussite, nous pouvons vous aider à la mise en place d'une politique salariale dynamique afin de maintenir au plus haut la motivation de votre équipe.

...Vous accompagner dans votre développement...

Depuis plus de 30 ans, cette valeur est une promesse client de chaque instant dans notre cabinet...