ExpertComptablenLigne.fr
PRÉVISIONS | VALEUR D'ENTREPRISE | CONSEIL

PRÉVISIONNEL · EXEMPLE DE LIVRABLE

Prévisionnel 2024-2027 de la SASU AGRÉVIA

Comptes de résultat, plan de financement, trésorerie et bilans prévisionnels
Vente en ligne de pièces détachées agricoles (création) · Pyrénées-Atlantiques

DESTINATAIRE	Le futur président de la SASU AGRÉVIA
OBJET	Création de l'entreprise et demande de prêt bancaire
PÉRIODE	Exercices de novembre 2024 à octobre 2027 (3 ans)
DATE DU DOCUMENT	23 mai 2024
ÉTABLI PAR	Philippe MASSOUBRE, expert-comptable et commissaire aux comptes · ExpertComptablenLigne.fr

EXEMPLE ANONYMISÉ
Ce document reprend la structure et les hypothèses d'une mission réelle. Les noms des sociétés et des personnes, les lieux, les dates et l'ensemble des montants ont été modifiés ; toute ressemblance avec une entreprise existante serait fortuite.

Sommaire

	Note introductive de l'expert-comptable	3
	Hypothèses envisagées	4
1	Synthèse du prévisionnel	5
2	Présentation du projet	7
3	Investissements et financements	9
4	Chiffre d'affaires	10
5	Charges d'exploitation	11
6	Compte de résultat et SIG	12
7	Seuil de rentabilité	14
8	BFR, financement et trésorerie	15
9	Bilans prévisionnels	16
10	Conclusion	17

AVANT-PROPOS

Note introductive de l'expert-comptable

Monsieur,

Dans le cadre de la création de la SASU AGRÉVIA, le présent dossier présente les prévisions budgétaires de ses trois premiers exercices, de novembre 2024 à octobre 2027. Ces prévisions et les hypothèses retenues relèvent de votre responsabilité.

La société vendra en ligne, en dropshipping, des pièces détachées pour tracteurs et moissonneuses-batteuses : les commandes des clients sont expédiées directement par le fournisseur, sans entrepôt ni logistique propres.

- Société par actions simplifiée unipersonnelle, soumise à l'impôt sur les sociétés ; le fondateur en est le président.
- Pièces neuves d'origine, pièces adaptables et pièces d'occasion de réemploi, pour les exploitants agricoles, les CUMA, les entreprises de travaux agricoles, les communes et les particuliers.
- Pas de rémunération du président les deux premières années ; 68 k€ bruts à partir de la troisième.

Les informations prévisionnelles reposent sur des hypothèses et des événements futurs dont la réalisation est, par nature, incertaine : les réalisations différeront, parfois de manière significative, des prévisions présentées. Le présent document ne constitue ni un audit, ni un examen des informations prévisionnelles ; nous n'exprimons aucune assurance sur la réalisation des hypothèses retenues.

Fait à Voiron, le 23 mai 2024

Philippe MASSOUBRE

Expert-comptable et commissaire aux comptes · ExpertComptablenLigne.fr

Hypothèses envisagées

> Le présent prévisionnel repose sur les hypothèses suivantes, détaillées dans les parties correspondantes.

Chiffre d'affaires	940 k€ la première année (70 % de pièces pour tracteurs, 30 % pour moissonneuses-batteuses), +50 % la deuxième année, +20 % la troisième
Marge commerciale	10 % du chiffre d'affaires : prix inférieurs de 15 à 20 % à ceux des concurrents
Stock	Par prudence, un stock équivalent à 20 jours d'achats, bien que le dropshipping n'en exige pas en principe
Charges externes	32 k€ la première année (dont frais de création), environ +3 % par an ensuite
Rémunération du président	Aucune en 2024-2025 et 2025-2026 ; 68 k€ bruts en 2026-2027, charges sociales de 45 %
Investissements	Site internet marchand 11 k€, matériel informatique 5 k€
Financement	Capital 9 k€ ; prêt bancaire de 14 k€ sur 4 ans à 5 %
Délais	Clients et fournisseurs réglés à 30 jours ; TVA au taux normal
Impôt sur les sociétés	Taux réduit de 15 % jusqu'à 42 500 € de bénéfice, 25 % au-delà

1. Synthèse du prévisionnel

> Avec très peu de frais généraux, la société est rentable dès la première année (49 k€ de résultat net) ; le résultat atteint 86 k€ la deuxième année, puis 31 k€ lorsque le président se rémunère.

CHIFFRE D'AFFAIRES 2024-2025
940 k€
1 692 k€ en 2026-2027

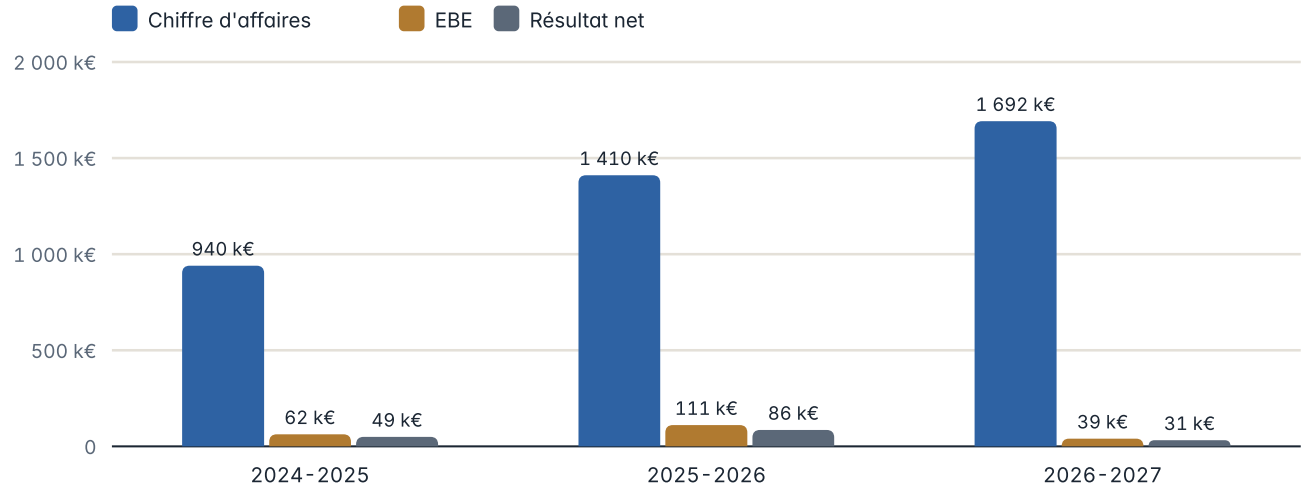
EBE 2026-2027
39 k€
2,3 % du chiffre d'affaires

RÉSULTAT NET CUMULÉ
166 k€
sur 3 exercices

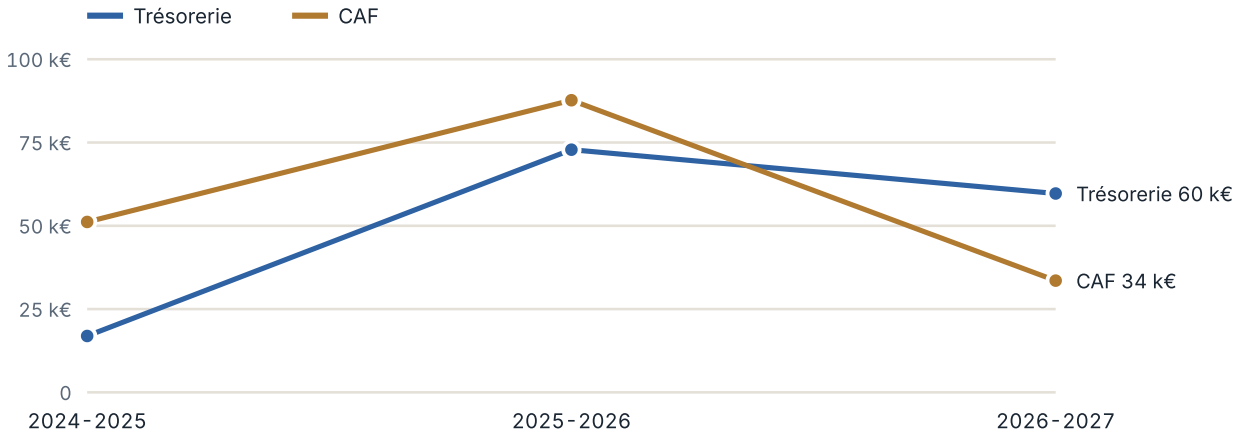
TRÉSORERIE FIN 2026-2027
60 k€
minimum 17 k€

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Chiffre d'affaires	940 000	1 410 000	1 692 000
Excédent brut d'exploitation	62 463	110 994	39 352
Résultat net	**49 072**	**85 595**	**31 445**
Capacité d'autofinancement	51 142	87 665	33 515
Trésorerie de fin d'exercice	**16 935**	**72 884**	**59 657**

Activité et résultats (k€)



Trésorerie de fin d'exercice et capacité d'autofinancement (k€)



La marge commerciale de 10 % suffit à couvrir des charges fixes très faibles (32 k€ de charges externes la première année). En 2026-2027, la rémunération du président (98 k€ charges comprises) ramène le résultat à 31 k€ : c'est le niveau de rentabilité « normal » de l'activité.

La trésorerie reste positive ; elle recule en 2026-2027 car la croissance du chiffre d'affaires augmente le besoin en fonds de roulement.

2. Présentation du projet

Dénomination	SASU AGRÉVIA
Forme	Société par actions simplifiée unipersonnelle, à l'impôt sur les sociétés
Activité	Vente en ligne de pièces détachées pour tracteurs et moissonneuses-batteuses
Implantation	Pyrénées-Atlantiques (bureau au domicile du président)
Dirigeant	Le fondateur, président et associé unique
Date de démarrage	1er novembre 2024 (clôture au 31 octobre)

Le projet

La société proposera l'achat en ligne de pièces détachées agricoles neuves, d'origine ou adaptables, ainsi que de pièces d'occasion dites de réemploi, pour tracteurs et moissonneuses-batteuses. Elle travaillera en dropshipping : son fournisseur, fabricant et distributeur européen de pièces agricoles, dispose d'un stock important de pièces spécifiques des principales marques du marché et expédie directement les commandes aux clients.

L'offre en ligne actuelle est plutôt générique et se limite aux pièces d'usure adaptables. Aucun acteur ne propose aujourd'hui à la fois des pièces adaptables spécifiques et des pièces d'origine, normalement vendues par le seul réseau des concessionnaires. Les clients pourront comparer et acheter l'une ou l'autre à un prix plus intéressant qu'en concession.

Le porteur de projet

Le fondateur a une formation commerciale et plus de vingt ans d'expérience dans une entreprise spécialisée dans le matériel de récolte, où il exerce des fonctions techniques et commerciales. Il a aussi dirigé une entreprise du secteur pendant trois ans : il connaît la création, la recherche de clients, la relation avec les fournisseurs, les banques et l'expert-comptable, la réglementation et le marketing. Il est attaché à la prise de décision mesurée et à la responsabilité des choix.

L'entreprise dans laquelle il travaille actuellement mettra à sa disposition une base de plus de 2 000 clients utilisateurs de matériel agricole, principalement des CUMA et des entreprises de travaux agricoles, entretenue depuis plus de trente ans. Le défi sera de développer la vente de pièces détachées auprès de cette clientèle.

Le marché et les clients

Le marché compte environ 3 945 entreprises de commerce de gros de matériel agricole, 25 sites de vente à distance de pièces adaptables et une dizaine d'acteurs majeurs. Les clients potentiels sont nombreux : 389 000 exploitations agricoles en France métropolitaine au dernier recensement, 11 510 CUMA et 14 795 entreprises de travaux agricoles.

Le chiffre d'affaires attendu se répartit à parts égales entre les CUMA, les entreprises de travaux agricoles et les exploitations (30 % chacune), le solde provenant des particuliers et des collectivités locales (5 % chacun). L'activité est saisonnière : 70 % des ventes de novembre à mars, puis 5 à 7 % par mois au printemps et 2 à 3 % par mois de la fin de l'été à l'automne.

Faiblesse identifiée : la société sera un nouvel acteur. Un travail important de marketing en ligne, de référencement et de conseil sera nécessaire pour être reconnue comme un revendeur fiable.

Les prix et la commercialisation

Les prix découlent de l'offre des concurrents directs : environ 20 % de moins que les concessionnaires sur les pièces d'origine et 15 % de moins que les sites en ligne sur les pièces adaptables. Sans transport, logistique, stockage ni expéditions à sa charge, la société peut travailler avec des marges plus faibles et miser sur les volumes.

La vente est directe, à distance, par le site marchand. Le budget de communication en ligne est modeste : e-mailing (environ 192 € par an), campagnes SMS (846 €), publications quotidiennes sur les réseaux sociaux (329 €) et annonces sur un comparateur de prix payées au clic (733 €).

Avec l'accord du fournisseur, la société utilisera un nom commercial associé au sien, pour le seul territoire français : elle bénéficie ainsi de son image, apparaît comme son prolongement auprès des clients et limite le risque d'être contournée.

3. Investissements et financements

> Les investissements de démarrage sont limités à 16 k€ : le site marchand et le matériel informatique.

Investissements

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Site internet marchand	11 300	–	–
Matériel informatique	4 700	–	–
Total des investissements	**16 000**	**–**	**–**

Financement des investissements

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Capital social	9 400	–	–
Prêt bancaire (4 ans)	14 100	–	–
Total des financements	**23 500**	**–**	**–**

Emprunts

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Capital remboursé	3 266	3 433	3 608
Intérêts	631	464	288
Échéances annuelles	**3 897**	**3 897**	**3 896**
Capital restant dû	*10 834*	*7 401*	*3 793*

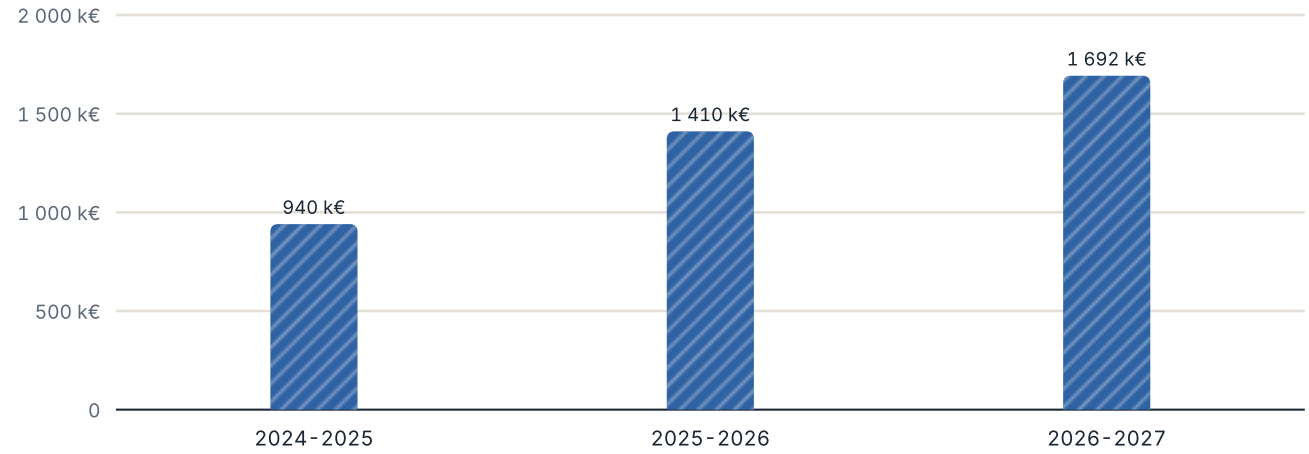
Le prêt finance les investissements ; le capital couvre les premiers besoins de trésorerie.

4. Chiffre d'affaires prévisionnel

> Le chiffre d'affaires passe de 940 k€ à 1 692 k€ en trois ans, porté par le développement du site et de la clientèle.

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Pièces pour tracteurs	658 000	987 000	1 184 400
Pièces pour moissonneuses-batteuses	282 000	423 000	507 600
Chiffre d'affaires total	**940 000**	**1 410 000**	**1 692 000**
Évolution		*50,0 %*	*20,0 %*

Évolution du chiffre d'affaires (k€)



L'approche est prudente : ce chiffre d'affaires ne représente qu'environ 0,1 % du marché français des pièces agricoles.

5. Charges d'exploitation

> Les charges fixes sont très faibles : 32 k€ de charges externes la première année, sans salarié.

Salaires et charges sociales

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Rémunération brute du président	–	–	67 700
Charges sociales	–	–	30 465
Total des charges de personnel	**–**	**–**	**98 165**

Charges externes

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Loyer du bureau et du garage	6 768	6 903	7 042
Entretien et fonctionnement du site internet	3 760	3 873	3 989
Logiciel de gestion de la relation client	752	775	798
Publicité et marketing en ligne	2 820	2 905	2 992
Fournitures, emballages, énergie et carburant	3 807	3 933	4 063
Honoraires comptables et juridiques	2 350	2 420	2 493
Frais de création de la société	2 350	–	–
Formations	2 350	2 420	2 493
Études et recherches	470	484	498
Entretien, réparations et assurances	1 222	1 259	1 296
Déplacements	1 880	1 936	1 995
Télécommunications et services bancaires	3 008	3 098	3 191
Total des charges externes	**31 537**	**30 006**	**30 850**

Impôts et taxes

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Taxe d'apprentissage et formation professionnelle	–	–	833

Dotations aux amortissements

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Dotations aux amortissements (site sur 10 ans, matériel sur 5 ans)	2 070	2 070	2 070

Les postes de marketing en ligne (site, gestion de la relation client, publicité) représentent près du quart des charges externes : ils conditionnent le développement du chiffre d'affaires.

6. Compte de résultat et soldes intermédiaires de gestion

> Le résultat net est positif chaque année : 49 k€, 86 k€ puis 31 k€ après rémunération du président.

Compte de résultat prévisionnel

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Chiffre d'affaires	940 000	1 410 000	1 692 000
Achats de marchandises	893 000	1 292 500	1 536 900
Variation de stock	−47 000	−23 500	−14 100
Charges externes	31 537	30 006	30 850
Impôts et taxes	–	–	833
Rémunération du président	–	–	67 700
Charges sociales	–	–	30 465
Dotations aux amortissements	2 070	2 070	2 070
Résultat d'exploitation	**60 393**	**108 924**	**37 282**
Charges financières	631	464	288
Résultat courant avant impôt	**59 762**	**108 460**	**36 994**
Impôt sur les sociétés	10 690	22 865	5 549
Résultat net	**49 072**	**85 595**	**31 445**

Soldes intermédiaires de gestion

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Marge commerciale	94 000	141 000	169 200
Valeur ajoutée	62 463	110 994	138 350
Excédent brut d'exploitation	**62 463**	**110 994**	**39 352**
Résultat d'exploitation	60 393	108 924	37 282
Résultat net	**49 072**	**85 595**	**31 445**

Capacité d'autofinancement

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Résultat net	49 072	85 595	31 445
Dotations aux amortissements	2 070	2 070	2 070
Capacité d'autofinancement	**51 142**	**87 665**	**33 515**
Remboursement du prêt	3 266	3 433	3 608
Autofinancement net	*47 876*	*84 232*	*29 907*

Ratios d'exploitation (en % du chiffre d'affaires)

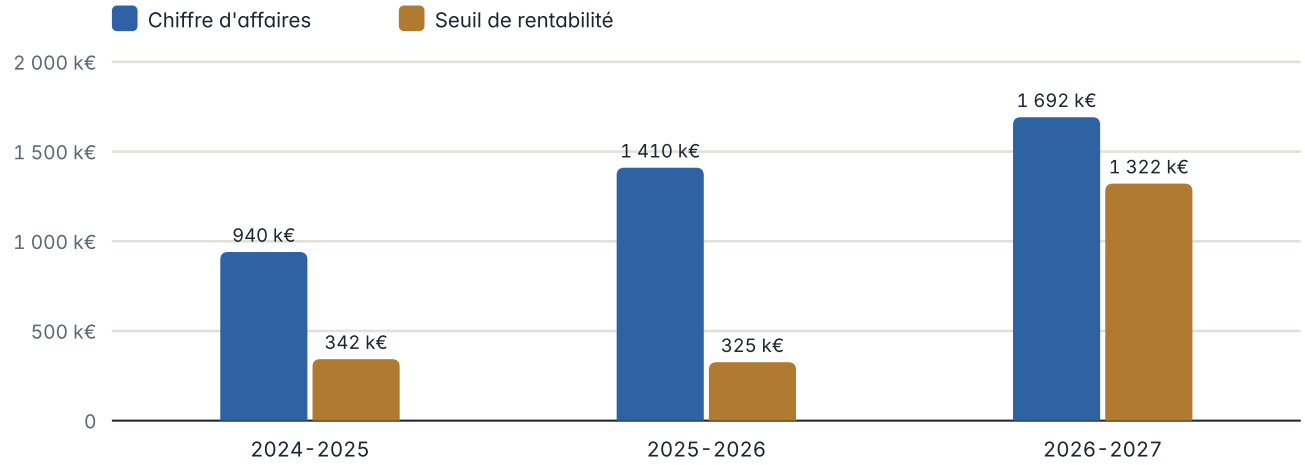
EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Marge commerciale	10,0 %	10,0 %	10,0 %
Valeur ajoutée	6,6 %	7,9 %	8,2 %
EBE	6,6 %	7,9 %	2,3 %
Résultat net	5,2 %	6,1 %	1,9 %

7. Seuil de rentabilité

> Le seuil de rentabilité est d'environ 342 k€ la première année et 325 k€ la deuxième ; il monte à 1 322 k€ lorsque le président se rémunère.

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Taux de marge sur coûts variables	10,0 %	10,0 %	10,0 %
Charges fixes	34 238	32 540	132 206
Seuil de rentabilité	**342 380**	**325 400**	**1 322 060**
Point mort (en jours de chiffre d'affaires)	131 jours	83 jours	281 jours

Chiffre d'affaires et seuil de rentabilité (k€)



Avec une marge de 10 %, chaque euro de charges fixes exige dix euros de ventes : en 2026-2027, la marge de sécurité n'est plus que de 370 k€, soit 22 % du chiffre d'affaires.

8. Besoin en fonds de roulement, plan de financement et trésorerie

> La trésorerie reste positive à la fin de chaque exercice : 17 k€, 73 k€ puis 60 k€.

Besoin en fonds de roulement

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Stock de marchandises	47 000	70 500	84 600
Créances clients	94 000	141 000	169 200
Autres créances	413	377	17 962
Dettes fournisseurs	−91 765	−131 523	−156 056
Dettes fiscales et sociales	−11 207	−13 630	−5 848
Besoin en fonds de roulement de fin d'exercice	**38 441**	**66 724**	**109 858**
Variation	*38 441*	*28 283*	*43 134*

Plan de financement

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Capital	9 400	–	–
Prêt bancaire	14 100	–	–
Capacité d'autofinancement	51 142	87 665	33 515
Total des ressources	**74 642**	**87 665**	**33 515**
Investissements	16 000	–	–
Variation du BFR	38 441	28 283	43 134
Remboursement du prêt	3 266	3 433	3 608
Total des emplois	**57 707**	**31 716**	**46 742**
Variation de trésorerie	**16 935**	**55 949**	**−13 227**

Trésorerie

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Trésorerie de fin d'exercice	**16 935**	**72 884**	**59 657**

Le besoin en fonds de roulement progresse avec le chiffre d'affaires : les clients paient à 30 jours et les fournisseurs sont réglés dans le même délai, mais le stock retenu par prudence et la marge de 10 % laissent un décalage à financer.

Si le dropshipping se confirme sans stock, le besoin en fonds de roulement sera plus faible et la trésorerie plus élevée que prévu.

9. Bilans prévisionnels

> Les capitaux propres se renforcent chaque année grâce aux résultats mis en réserve ; le prêt est presque remboursé fin 2026-2027.

Actif

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Immobilisations nettes	13 930	11 860	9 790
Stock de marchandises	47 000	70 500	84 600
Créances clients	94 000	141 000	169 200
Autres créances	413	377	17 962
Trésorerie	16 935	72 884	59 657
Total de l'actif	**172 278**	**296 621**	**341 209**

Passif

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Capital social	9 400	9 400	9 400
Résultats cumulés	49 072	134 667	166 112
Capitaux propres	**58 472**	**144 067**	**175 512**
Emprunt bancaire	10 834	7 401	3 793
Dettes fournisseurs	91 765	131 523	156 056
Dettes fiscales et sociales	11 207	13 630	5 848
Total du passif	**172 278**	**296 621**	**341 209**

Ratios de structure

EN €	2024-2025	2025-2026	2026-2027
Autonomie financière (capitaux propres / total)	33,9 %	48,6 %	51,4 %
Endettement bancaire / capitaux propres	18,5 %	5,1 %	2,2 %

10. Conclusion

> Le projet est fiable : il répond à une demande située sur un marché de niche, ce qui est une très bonne stratégie.

Le président dispose d'une très bonne connaissance des produits et de ses prospects, déjà identifiés. Son approche est prudente : en ne touchant qu'environ 0,1 % du marché français, l'entreprise est rentable. L'achat-revente au travers d'un site en ligne limite les frais généraux et écarte les difficultés liées à la gestion des stocks et au stockage.

Les efforts doivent se concentrer sur la communication et le référencement du site internet. Les produits proposés sont en corrélation directe avec un secteur qui ne cesse de croître, celui de l'agroalimentaire.

Points de vigilance

- La marge de 10 % est faible : surveiller les prix d'achat et les remises consenties, qui pèsent directement sur le résultat.
- La société dépend d'un fournisseur unique ; formaliser par écrit les conditions d'approvisionnement et l'usage du nom commercial.
- Suivre la montée en charge des ventes en ligne : la rémunération du président à partir de la troisième année suppose d'atteindre le chiffre d'affaires prévu.

Fait à Voiron, le 23 mai 2024

Philippe MASSOUBRE

Expert-comptable et commissaire aux comptes · ExpertComptablenLigne.fr

Un projet de création, de reprise ou de développement ?

Ce prévisionnel est un exemple anonymisé des dossiers réalisés par ExpertComptablenLigne.fr : hypothèses argumentées, comptes de résultat, plan de financement, trésorerie et bilans, présentés pour votre banquier, à prix fixe.

Premier échange : déposez votre dossier, gratuitement et sans engagement, sur **www.expertcomptablenligne.fr/depot** ; nous l'examinons avant toute commande. Conseil stratégique du dirigeant : **www.strategiedirigeant.com**