

EXEMPLE DE LIVRABLE · MODÈLE FINANCIER SUR MESURE

# Modèle financier sur mesure

---

Prévisionnel sur 3 ans construit sur les chiffres réels d'une PME : 3 scénarios, seuil de rentabilité, plan de trésorerie mensuel et tableur modifiable.

---

**Matthieu Valade**

Partenaire de croissance des TPE et PME · acquisition, performance, IA

[intuitive.consulting](https://intuitive.consulting)

Réf. IC-EX-MODELE-FIN · Version 1.0 · Septembre 2026

# Intuitive Consulting

**Partenaire de croissance des TPE et PME.** Je trouve vos prochains clients et je rends votre entreprise plus performante : process, CRM, IA. Prix affichés, périmètre écrit, un seul interlocuteur. Basé à Bordeaux, j'interviens partout en France, sur place ou à distance.



## Matthieu Valade — qui réalise la mission

Ingénieur de formation et business developer : **15 ans** entre projets d'ingénierie pour de grands donneurs d'ordre, direction opérationnelle et développement commercial, en France et à l'international.

Entrepreneur de terrain, il fait tourner ContrastBTP (plateforme d'IA pour les appels d'offres de la construction) et BatiSignal (détection de chantiers et de marchés du BTP).

Un seul interlocuteur du rendez-vous de lancement à la livraison.

**Exemple fictif.** L'entreprise, les personnes, les chiffres et les coordonnées de ce document sont inventés à partir de situations réelles anonymisées. Il montre le niveau de détail et la forme du livrable que vous recevez ; le vôtre est construit sur votre entreprise, vos données et vos objectifs.

## Informations sur ce document

| Référence        | Mission                     | Prix HT | Délai          |
|------------------|-----------------------------|---------|----------------|
| IC-EX-MODELE-FIN | Modèle financier sur mesure | 490 €   | 7 jours ouvrés |

# À propos de cet exemple

## Le client de cet exemple

**Jardins du Médoc** (fictif) : création et entretien de jardins, Blanquefort, 8 salariés. Un dirigeant qui hésite à embaucher 2 personnes et à investir 120 000 €.

## Sa question de départ

« Puis-je embaucher et investir cette année sans mettre l'entreprise en danger ? »

## Ce que montre le livrable

- Une **réponse honnête**, y compris quand elle est nuancée : l'opération est rentable, mais l'année 1 est une année de transition et la trésorerie de l'hiver doit être sécurisée.
- **3 scénarios** et un point mort expliqués simplement.
- Un **tableur vivant** (fourni avec cet exemple), où chaque hypothèse se modifie et tout se recalcule.

## Comment le lire

La réponse est en première page. Le chapitre 2 et le tableur servent à piloter l'année.

# Sommaire du livrable

- 1. Note de synthèse du prévisionnel
- 2. Seuil de rentabilité et trésorerie

# 1. Note de synthèse du prévisionnel

**Client :** Jardins du Médoc (fictif) — création et entretien de jardins et d'espaces verts pour particuliers, copropriétés et entreprises, Blanquefort (33). 8 salariés, dirigeant associé unique.

**Question posée :** « Puis-je embaucher 2 personnes et investir 120 000 € en matériel cette année sans mettre l'entreprise en danger ? » **Données utilisées :** 3 derniers bilans, grand livre de l'année en cours, carnet de contrats d'entretien, planning des chantiers de création, offres de prêt de la banque.

## 1.1 La réponse courte

**Oui, mais pas n'importe comment.** Dans le scénario central, l'opération est rentable dès l'année 1 ; dans le scénario prudent, l'année 1 est légèrement déficitaire (-5 k€) avant un retour au bénéfice. Deux conditions : **signer au moins 4 nouveaux contrats d'entretien avant mars**, et **sécuriser la trésorerie de l'hiver** (point bas à -39 k€ en mars sans action). Dans le scénario central, le chiffre d'affaires passe de 780 k€ à 1 045 k€ en 3 ans, et le résultat net de 84 k€ à 129 k€. Le point mort de l'année 1 est à 815 k€ de chiffre d'affaires, pour 860 k€ prévus : la marge de sécurité est de 5,5 %, mince la première année, confortable ensuite.

## 1.2 Les hypothèses clés (validées au rendez-vous de lancement)

| Hypothèse                                                                             | Valeur                                       | Source                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| Chiffre d'affaires de référence (dernier exercice)                                    | 780 k€ : entretien 430 k€, création 350 k€   | Bilan N-1                                                   |
| Croissance entretien / création, scénario prudent                                     | +5 % / +2 % par an                           | Tendance des 3 derniers exercices                           |
| Croissance entretien / création, scénario central                                     | +12 % / +8 % par an                          | Capacité supplémentaire des 2 embauches, carnet de contrats |
| Croissance entretien / création, scénario ambitieux                                   | +18 % / +15 % par an                         | Contrat de copropriétés en discussion (3 résidences)        |
| Achats (végétaux, matériaux)                                                          | 22,0 % du CA création, 6,0 % du CA entretien | Grand livre N-1                                             |
| Sous-traitance (élagage, maçonnerie paysagère)                                        | 4,0 % du CA                                  | Grand livre N-1                                             |
| Charges externes fixes (loyer, carburant, assurances, entretien matériel, honoraires) | 96 k€ en N-1, +3 % par an                    | Grand livre N-1                                             |
| Masse salariale chargée actuelle                                                      | 372 k€, +2,5 % par an                        | Livre de paie                                               |
| 2 embauches (1 chef d'équipe, 1 ouvrier paysagiste) dès janvier                       | 84 k€ chargés par an                         | Grille de la convention collective                          |
| Rémunération du dirigeant (chargée)                                                   | 55 k€ par an                                 | Choix du dirigeant                                          |

| Hypothèse                                                              | Valeur                                                     | Source             |
|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|--------------------|
| Investissement : camion-benne 55 k€, mini-pelle 45 k€, outillage 20 k€ | 120 k€, amorti sur 5 ans                                   | Devis fournisseurs |
| Financement                                                            | Prêt de 100 k€ sur 5 ans à 4,2 % + 20 k€ d'autofinancement | Offre de la banque |

## 1.3 Les 3 scénarios sur 3 ans

### Scénario prudent

|                                    | Année 1 | Année 2 | Année 3 |
|------------------------------------|---------|---------|---------|
| Chiffre d'affaires                 | 808 k€  | 838 k€  | 869 k€  |
| Marge sur coûts variables          | 671 k€  | 696 k€  | 723 k€  |
| Excédent brut d'exploitation (EBE) | 61 k€   | 72 k€   | 84 k€   |
| Résultat net                       | -5 k€   | 6 k€    | 17 k€   |
| Capacité d'autofinancement         | 57 k€   | 68 k€   | 79 k€   |
| Point mort (CA nécessaire)         | 815 k€  | 830 k€  | 846 k€  |

### Scénario central

|                                    | Année 1 | Année 2 | Année 3  |
|------------------------------------|---------|---------|----------|
| Chiffre d'affaires                 | 860 k€  | 948 k€  | 1 045 k€ |
| Marge sur coûts variables          | 713 k€  | 788 k€  | 870 k€   |
| Excédent brut d'exploitation (EBE) | 103 k€  | 163 k€  | 231 k€   |
| Résultat net                       | 32 k€   | 78 k€   | 129 k€   |
| Capacité d'autofinancement         | 94 k€   | 140 k€  | 191 k€   |
| Point mort (CA nécessaire)         | 815 k€  | 829 k€  | 845 k€   |

### Scénario ambitieux

|                                    | Année 1 | Année 2  | Année 3  |
|------------------------------------|---------|----------|----------|
| Chiffre d'affaires                 | 910 k€  | 1 062 k€ | 1 239 k€ |
| Marge sur coûts variables          | 755 k€  | 881 k€   | 1 030 k€ |
| Excédent brut d'exploitation (EBE) | 145 k€  | 257 k€   | 391 k€   |
| Résultat net                       | 63 k€   | 148 k€   | 249 k€   |
| Capacité d'autofinancement         | 125 k€  | 210 k€   | 311 k€   |
| Point mort (CA nécessaire)         | 815 k€  | 830 k€   | 846 k€   |

## 1.4 Lecture

- **Le scénario prudent ne met pas l'entreprise en danger** : résultat net de -5 k€ en année 1, 6 k€ en année 2, et une capacité d'autofinancement qui reste positive (57 k€). Plan B si la croissance n'est pas au rendez-vous à fin juin : décaler la 2e embauche de 6 mois.
- **La marge sur coûts variables est élevée (83,0 %)** : chaque euro de chiffre d'affaires supplémentaire, au-delà du point mort, contribue fortement au résultat. L'enjeu est le volume, pas le prix.
- **L'entretien est le moteur** : il est récurrent, planifiable et moins consommateur d'achats que la création. Chaque contrat d'entretien de copropriété ( $\approx 14$  k€/an en moyenne) couvre plus de 3 mois du coût d'une embauche.
- **La capacité d'autofinancement** couvre largement l'annuité du prêt ( $\approx 22$  k€ par an) dans les 3 scénarios.

## 1.5 Les 3 points de vigilance

1. **La saisonnalité** : sans action, la trésorerie passe sous zéro de février à mai (voir chapitre 2). À négocier avant janvier : un différé de 6 mois sur le prêt, une facilité de caisse de 50 k€, et un acompte de 30 % à la commande sur les chantiers de création.
2. **Les 4 contrats d'entretien avant mars** : c'est l'hypothèse qui rend l'embauche du chef d'équipe rentable dès l'année 1. À suivre chaque mois.
3. **Le carburant** ( $\approx 40$  % des charges externes) : prévoir une clause d'indexation dans les nouveaux contrats d'entretien.

## 2. Seuil de rentabilité et trésorerie

### 2.1 Le seuil de rentabilité, expliqué

Le **point mort** est le chiffre d'affaires à partir duquel l'entreprise ne perd plus d'argent. Il se calcule ainsi :

$$\text{Point mort} = \text{charges fixes totales} / \text{taux de marge sur coûts variables}$$

| Année 1, scénario central                                               | Montant                                      |
|-------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Charges fixes (externes, salaires, dirigeant, amortissements, intérêts) | 675 780 €                                    |
| Taux de marge sur coûts variables                                       | 83,0 %                                       |
| <b>Point mort</b>                                                       | <b>814 544 €</b>                             |
| Chiffre d'affaires prévu                                                | 859 600 €                                    |
| Marge de sécurité                                                       | 45 056 €, soit 5,5 % au-dessus du point mort |

**En pratique** : avec une activité de saison, le chiffre d'affaires cumulé ne dépasse le point mort qu'**en décembre** dans le scénario central. L'année 1 est une année de transition : les embauches pèsent dès janvier, leur effet sur le chiffre d'affaires se construit au fil de la saison.

### 2.2 Trésorerie mensuelle, année 1 (scénario central)

Hypothèses : trésorerie de départ 45 000 € ; clients payés à 30 jours ; apport de 20 000 € sur l'investissement en janvier ; annuité de prêt de 1 851 € par mois.

| Mois  | Encaissements | Décaissements | Trésorerie fin de mois |
|-------|---------------|---------------|------------------------|
| Janv. | 42 980 €      | 78 532 €      | <b>9 448 €</b>         |
| Févr. | 34 384 €      | 59 996 €      | <b>-16 164 €</b>       |
| Mars  | 42 980 €      | 65 854 €      | <b>-39 037 €</b>       |
| Avril | 77 364 €      | 68 782 €      | <b>-30 456 €</b>       |
| Mai   | 94 556 €      | 68 782 €      | <b>-4 682 €</b>        |
| Juin  | 94 556 €      | 67 318 €      | 22 556 €               |
| Juil. | 85 960 €      | 64 389 €      | 44 127 €               |
| Août  | 68 768 €      | 61 460 €      | 51 434 €               |
| Sept. | 51 576 €      | 67 318 €      | 35 692 €               |
| Oct.  | 85 960 €      | 68 782 €      | 52 870 €               |
| Nov.  | 94 556 €      | 65 854 €      | 81 572 €               |

| Mois | Encaissements | Décaissements | Trésorerie fin de mois |
|------|---------------|---------------|------------------------|
| Déc. | 77 364 €      | 61 460 €      | 97 476 €               |

**Point bas : -39 037 € en mars** (en gras ci-dessus : les mois sous 20 000 €, seuil de confort d'un mois de salaires). Sans action, le compte est à découvert de février à mai. Recommandation, par ordre d'efficacité : (1) différé d'amortissement de 6 mois sur le prêt ; (2) acompte de 30 % à la commande sur les chantiers de création ; (3) facilité de caisse de 50 000 € négociée avant janvier ; (4) si besoin, financer la mini-pelle en crédit-bail plutôt que sur fonds propres.

## 2.3 Ce que contient le tableur livré

Le fichier **modele-financier-jardins-du-medoc.xlsx** comporte 4 onglets :

| Onglet     | Contenu                                                          | Ce que vous pouvez modifier                        |
|------------|------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Hypothèses | Toutes les hypothèses ci-dessus, sur fond jaune                  | Les cellules jaunes : les résultats se recalculent |
| Scénarios  | Compte de résultat sur 3 ans pour les 3 scénarios, avec formules | Rien : tout est calculé                            |
| Point mort | Calcul du seuil de rentabilité par année                         | Rien                                               |
| Trésorerie | Plan mensuel de l'année 1 et graphique                           | La saisonnalité et le délai de paiement            |

**Mode d'emploi :** changez une hypothèse (par exemple la croissance de l'entretien), et regardez l'effet sur le résultat et le point mort. Refaites l'exercice chaque trimestre avec les chiffres réels : le prévisionnel devient votre tableau de bord.

# Obtenir ce livrable pour votre entreprise

Vous devez décider d'une embauche, d'un investissement ou d'un prêt, et vous voulez des chiffres fiables, construits sur votre entreprise ? La mission produit ce même prévisionnel.

| Mission                     | Ce que vous recevez                                                                                                                                                                                          | Délai          | Prix HT |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---------|
| Modèle financier sur mesure | Un tableur de prévisionnel construit sur vos chiffres réels (hypothèses modifiables, 3 scénarios, seuil de rentabilité, trésorerie mensuelle) et une note de synthèse qui répond à votre question de départ. | 7 jours ouvrés | 490 €   |

**Commander en ligne** sur [intuitive.consulting/offres.html](https://intuitive.consulting/offres.html) : paiement par carte, facture immédiate.

Vous réservez ensuite un rendez-vous de lancement de 15 minutes : la mission démarre à ce rendez-vous, et le délai annoncé court à partir de là.

## Comment se déroule la mission

- 1 Commande en ligne** sur la page Services : paiement par carte, facture envoyée immédiatement.
- 2 Rendez-vous de lancement (15 min)** : vous le réservez juste après le paiement. On valide le périmètre, les accès et les documents utiles.
- 3 Réalisation** : je travaille sur vos données ; une question ponctuelle par email si nécessaire, jamais de réunion inutile.
- 4 Livraison** dans le délai annoncé (compté à partir du rendez-vous), puis un échange pour parcourir le livrable ensemble.

### Une question avant de commander ?

- **15 minutes au téléphone** : [réservez un créneau](#).
- **Gratuit, 10 minutes** : le [Diagnostic 360° en ligne](#) identifie vos 3 priorités.
- **Email** : [matthieu@intuitive.consulting](mailto:matthieu@intuitive.consulting)

# Mentions légales et conditions d'utilisation

**Éditeur.** Ce document est édité par Kaus Australis Ventures, société par actions simplifiée unipersonnelle (SASU) au capital de 1 000 €, nom commercial Intuitive Consulting, dont le siège social est situé 5 rue Fénelon, 33000 Bordeaux, France. RCS Bordeaux 109 690 768 — SIRET 109 690 768 00014 — TVA intracommunautaire FR10 109 690 768. Directeur de la publication : Matthieu Valade, Président. Contact : [matthieu@intuitive.consulting](mailto:matthieu@intuitive.consulting).

**Propriété intellectuelle.** Ce document d'exemple est la propriété de Kaus Australis Ventures et est protégé par le droit d'auteur. Vous pouvez le consulter, le télécharger et le partager tel quel, sans modification et en citant la source. Sont interdites, sauf autorisation écrite : sa modification pour le présenter comme votre propre travail, sa revente et son intégration dans une offre commerciale destinée à des tiers.

**Nature des informations.** Les contenus de ce document ont une vocation pratique et informative. Ils ne constituent ni un conseil juridique, fiscal, comptable, social ou financier personnalisé, ni une recommandation d'investissement, et ne remplacent pas l'avis d'un professionnel (expert-comptable, avocat, conseiller bancaire) sur votre situation. Les repères chiffrés, taux, seuils et ratios sont donnés à titre indicatif ; la réglementation et les dispositifs cités évoluent régulièrement : vérifiez-les auprès des sources officielles avant toute décision. Les exemples, entreprises et chiffres présentés comme fictifs sont inventés à des fins d'illustration.

**Absence de garantie de résultat.** Les méthodes proposées reposent sur l'expérience de terrain de l'auteur ; leurs résultats dépendent de leur mise en œuvre, de votre marché et de votre situation. Aucun résultat commercial, financier ou de financement n'est garanti. Dans les limites permises par la loi, la responsabilité de l'éditeur ne saurait excéder le prix payé pour ce document.

**Marques.** Les noms de logiciels, services et organismes cités (dont Brevo, Twenty, LinkedIn, Bpifrance, Initiative France, Réseau Entreprendre, France Active et les assistants d'intelligence artificielle) sont des marques ou dénominations de leurs titulaires respectifs. Leur mention n'implique aucun partenariat, parrainage ni recommandation de leur part.

**Données personnelles.** Les données collectées lors d'une commande sont traitées conformément à la politique publiée sur [intuitive.consulting/donnees-personnelles.html](https://intuitive.consulting/donnees-personnelles.html). Les modèles de ce document qui concernent des données personnelles (CRM, prospection, usage de l'IA) doivent être adaptés à votre situation au regard du RGPD.

**Conditions de vente.** Les conditions générales de vente applicables sont consultables sur [intuitive.consulting/cgv.html](https://intuitive.consulting/cgv.html).

© Kaus Australis Ventures — Intuitive Consulting. Tous droits réservés.