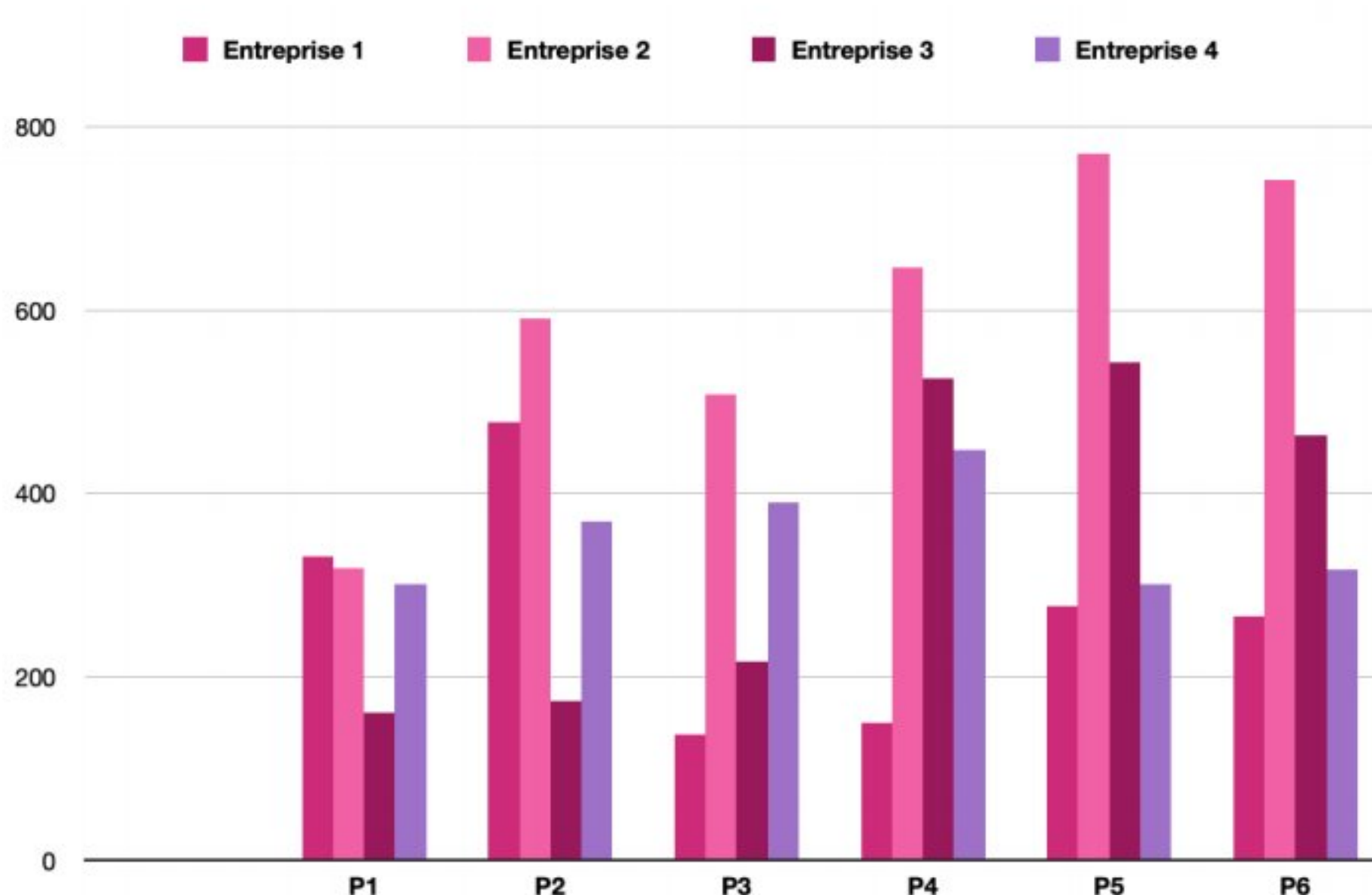


C) Les résultats et les analyses

1) Chiffre d'affaires



Chiffre d'affaires par période (en milliers d'euros)



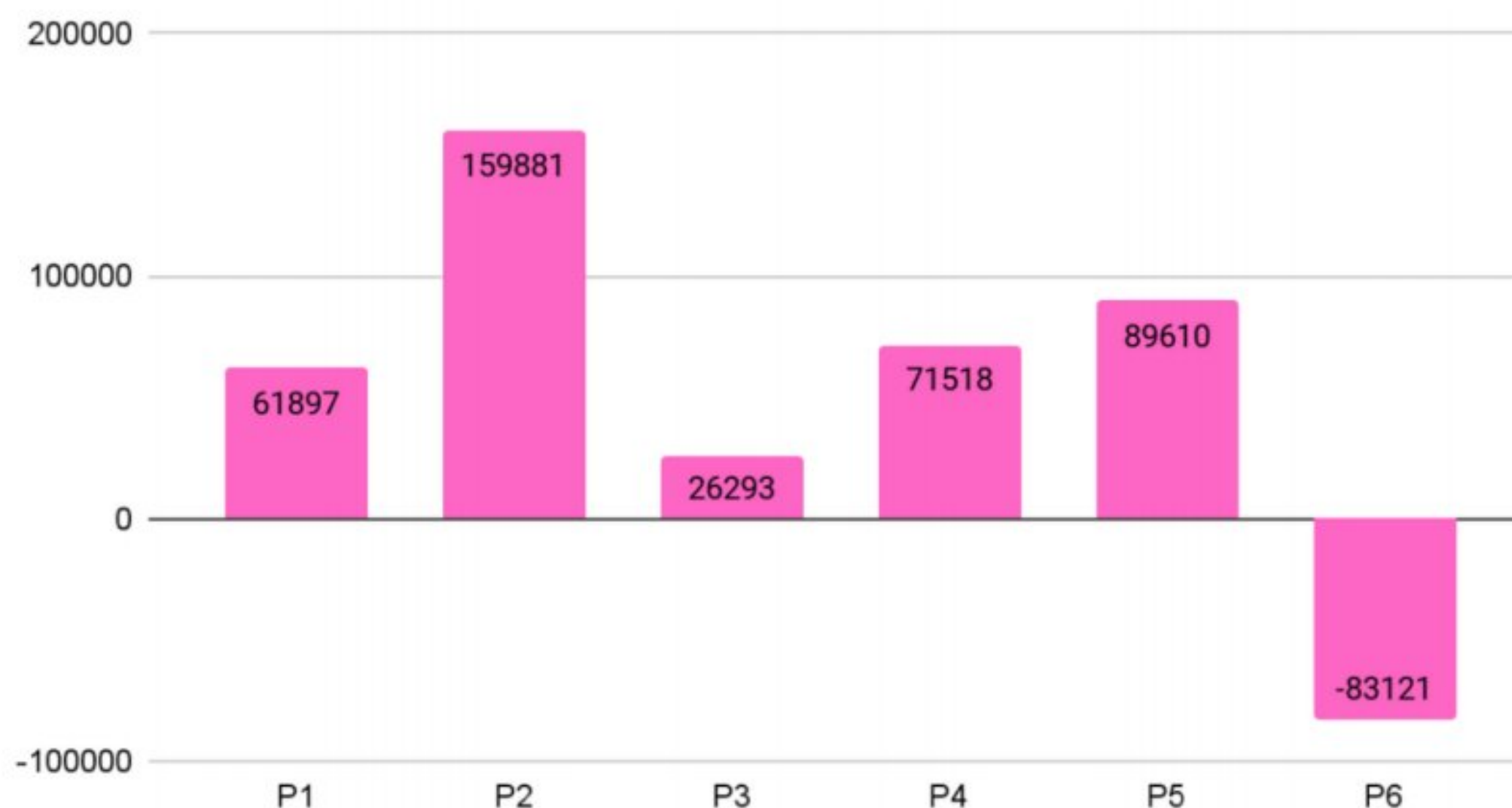
Chiffre d'affaires par entreprise par période (en milliers d'euros)

Pour ce qui est du chiffre d'affaires, on constate une baisse significative en P3 due à la crise sanitaire qui nous a impactée malgré notre réactivité. La principale conséquence a été la chute du nombre de clients sur les divers ateliers. Nous pensions avoir suffisamment investi dans la communication pour retrouver une bonne image de marque or cela n'a pas suffi et la baisse de clients a évidemment influencé négativement l'ensemble des ventes et par conséquent le chiffre d'affaires.

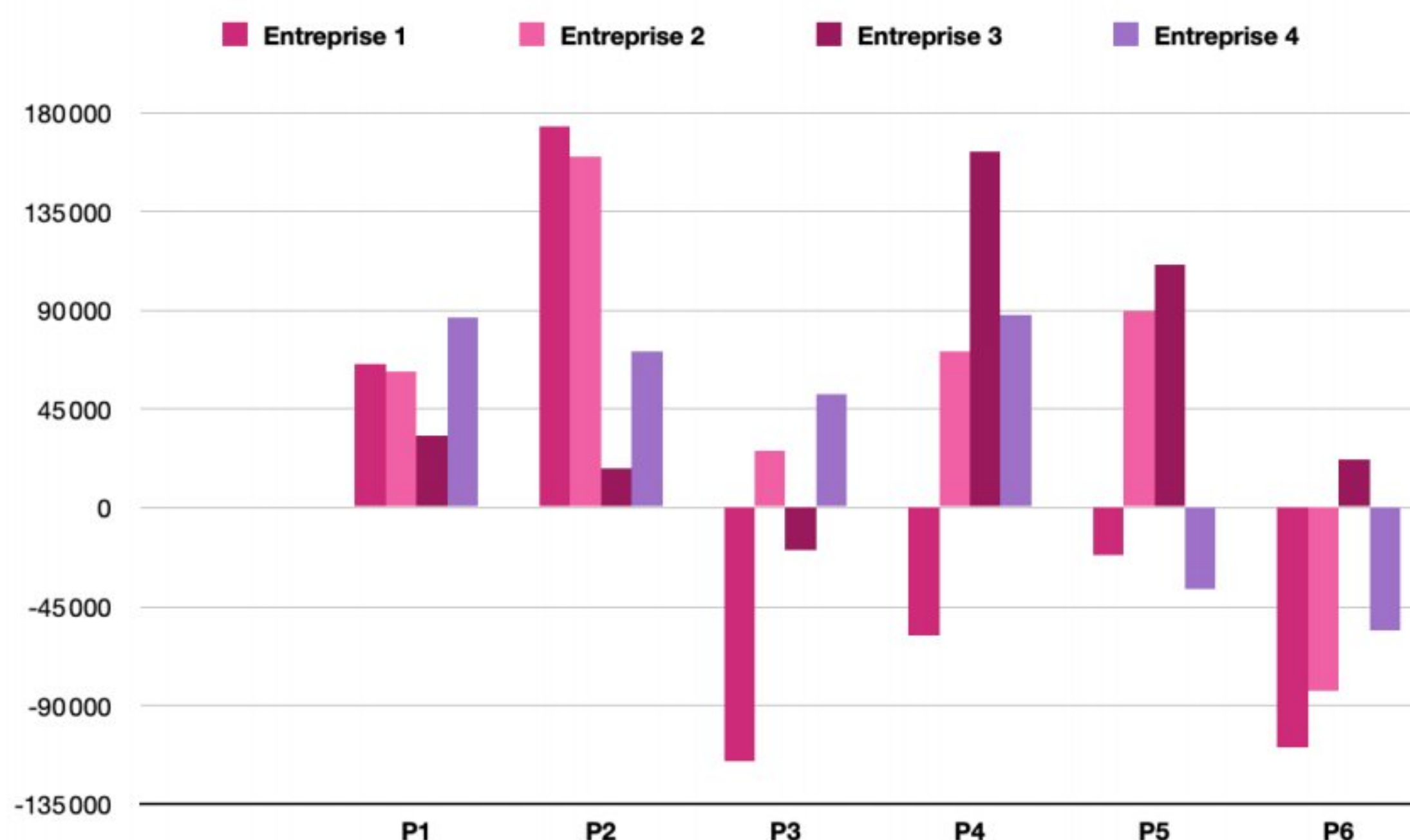
Pour les mêmes raisons, on observe également une légère baisse en P6 qui fragilise notre progression annuelle à la suite d'une mauvaise gestion du budget de communication. Grâce aux analyses concurrentielles, nous nous sommes aperçus que sur cette dernière période, même en ayant la volonté de maintenir une qualité irréprochable en boostant l'ensemble de nos budgets, la somme d'argent dédiée à la communication était relativement basse par rapport à nos concurrents.

directs. Cependant à l'issue du jeu c'est sans surprise que nous avons la main sur le chiffre d'affaires total et une part de marché qui finira par atteindre les 47,7%.

2) Résultats après impôts



Résultats après impôts par période (en euros)



Résultats après impôts par entreprise par période (en euros)

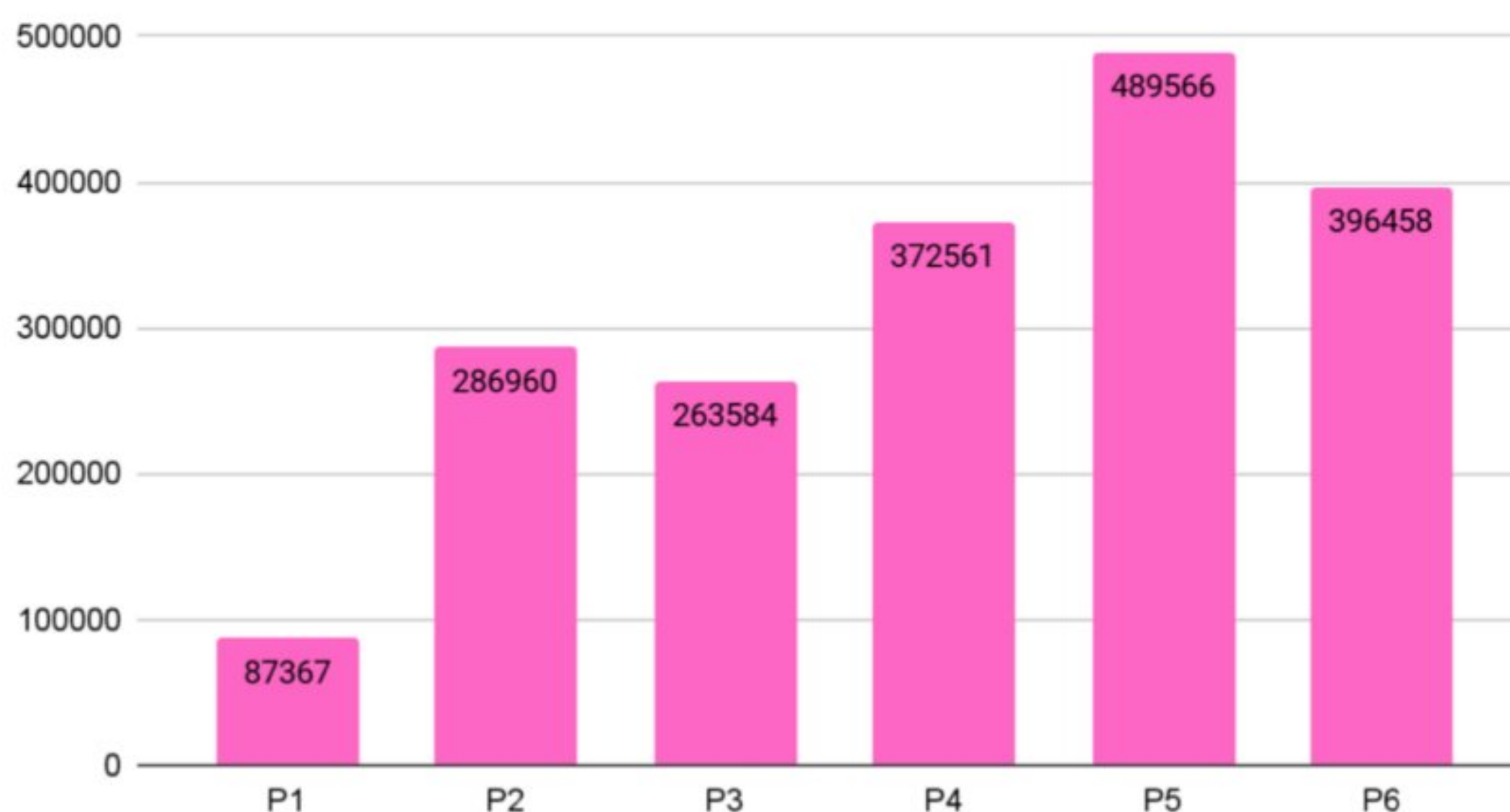
Comme pour l'analyse précédente, nous allons nous intéresser ici sur la troisième et sixième période. C'est sur ces périodes précises que nous pouvons observer des baisses du résultat après impôts importantes.

En conséquence d'un chiffre d'affaires particulièrement ainsi que des dépenses de plus en plus importantes sur l'ensemble des budgets, la répercussion sur le résultat après impôts fût désastreuse pour les périodes mentionnées.

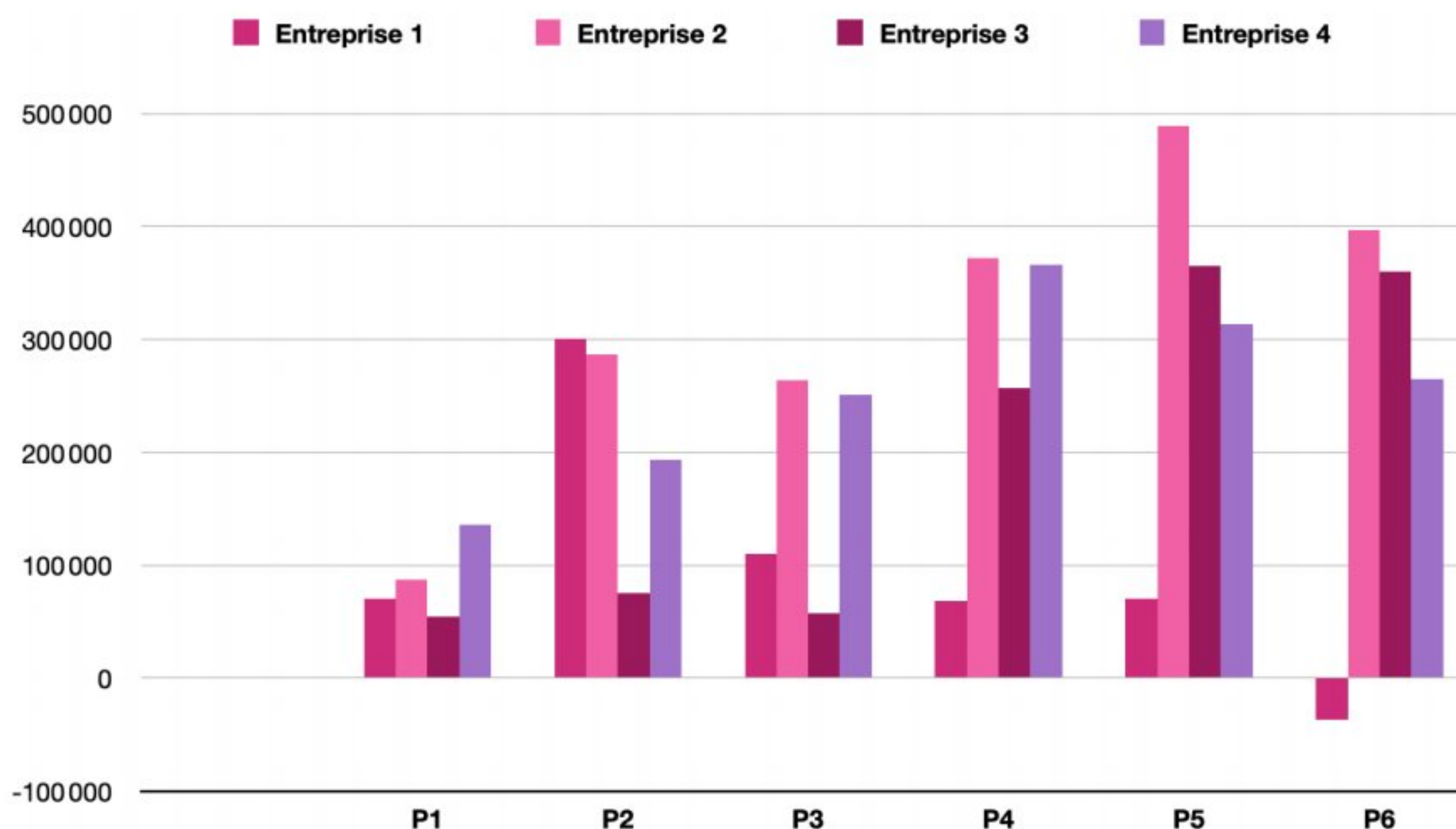
Malgré un nombre resté positif pour la troisième période, le résultat après impôt de la période finale atteint quasiment les - 100% à la suite d'une volonté de notre part de faire fléchir la concurrence avec des investissements notamment en communication particulièrement importants. Il est flagrant que ce

plan fût un échec puisque la majorité de nos concurrents ont eu la même idée et se sont également faits piégés.

3) Trésorerie



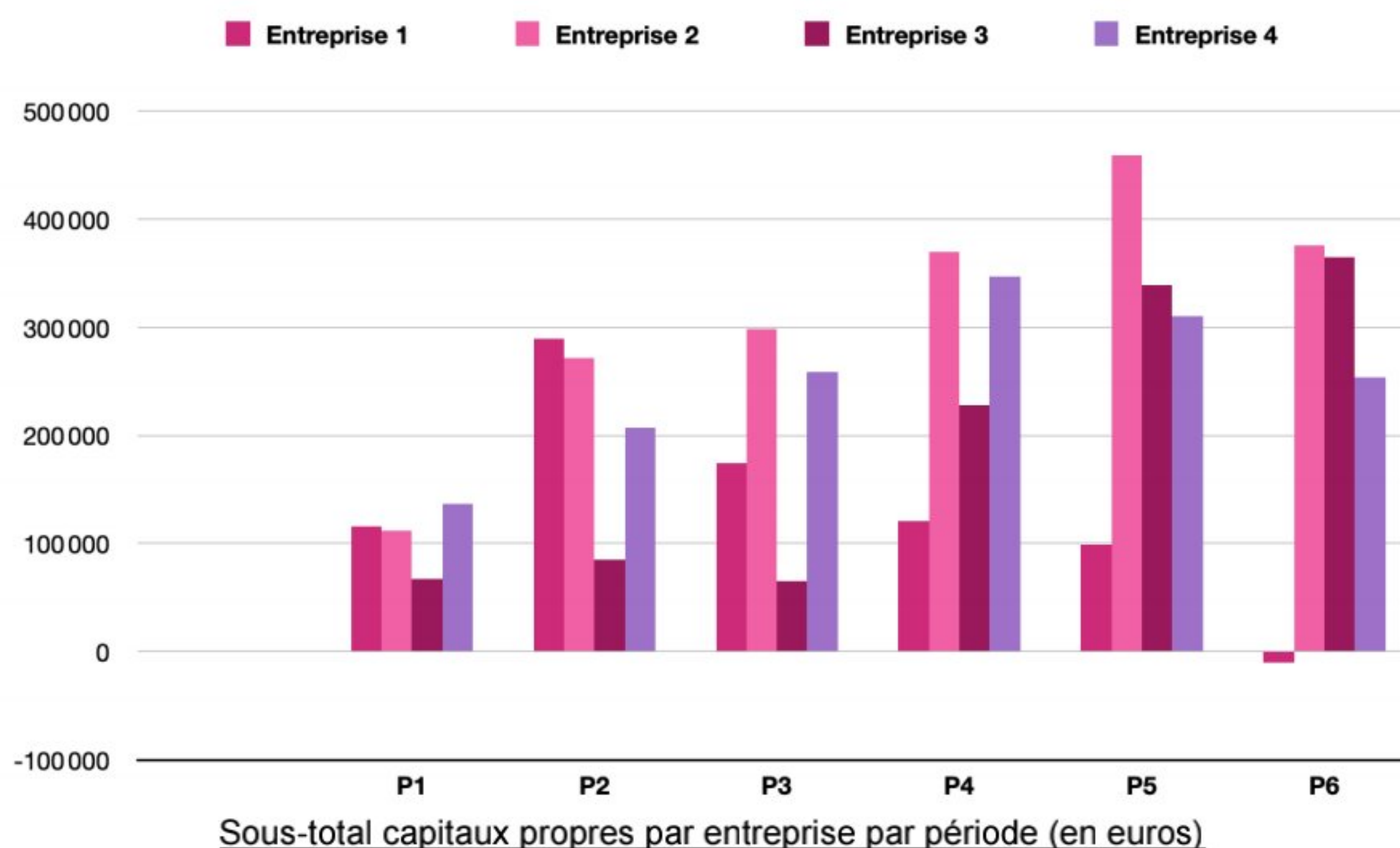
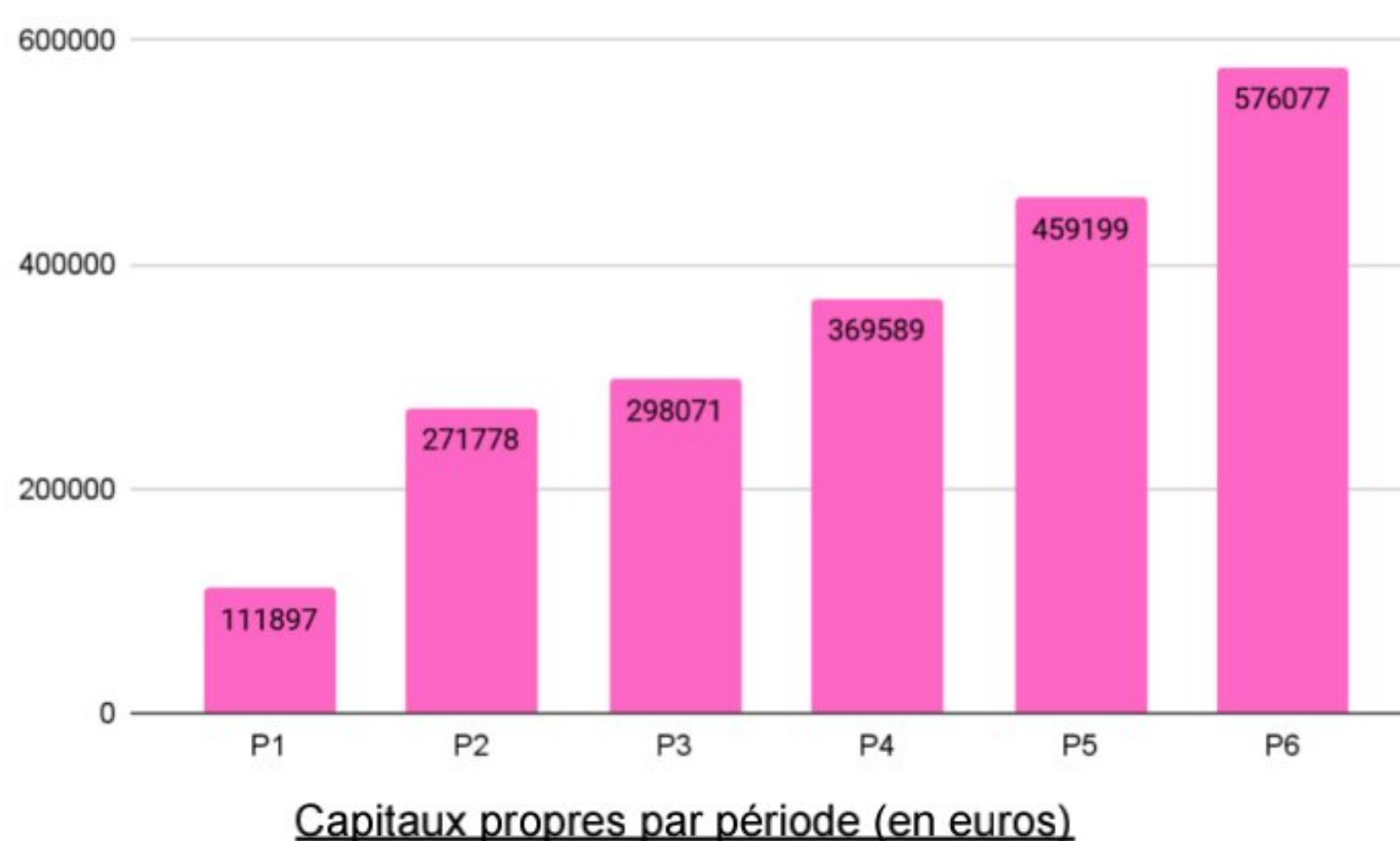
Trésorerie finale par période (en euros)



Trésorerie finale par entreprise par période (en euros)

Nous avons choisi de vous présenter notre trésorerie finale par période en contraste aux précédentes analyses pour démontrer que malgré une gestion tumultueuse de notre budget global, la cohérence de nos choix nous a permis de maintenir une croissance quasiment linéaire en ce qui concerne notre trésorerie. Il est à noter que la crise sanitaire a été en partie assumée et n'a pas laissé de trace visible sur la trésorerie finale. Seule la sixième période marque un léger déclin lorsque nous avons puisé dans nos réserves pour les raisons évoquées dans les précédentes analyses.

4) Capitaux propres

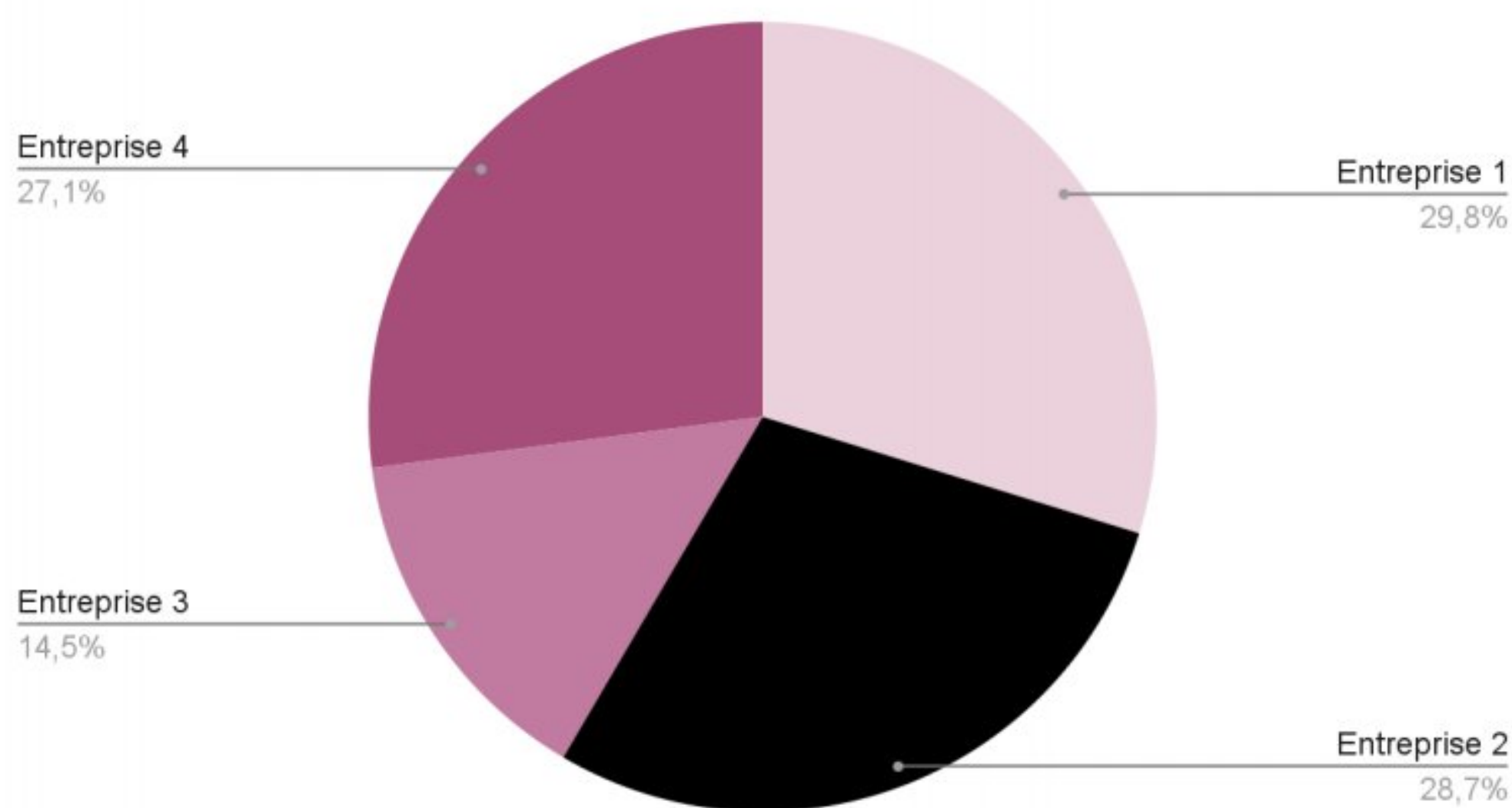


Afin de renforcer la solidité financière de la SASU, financer de nouveaux investissements et projets, le capital fût en constante augmentation. Il est d'ailleurs à noter que lorsque les pertes d'une entreprise sont trop importantes, l'augmentation de capital devient indispensable pour qu'elle ne disparaisse pas. L'arrivée d'une importante crise sanitaire oblige ce renforcement global sur les capitaux propres. Il est important de remarquer qu' en relation avec nos concurrents, nos capitaux propres ont toujours été plus conséquents ce qui nous a apporté une sécurité supplémentaire sur l'ensemble de nos décisions stratégiques. De plus, les capitaux propres sont une représentation de la valeur de la société ce qui signifie que dans notre cas, si cession il y a, la valeur partagée sera conséquente et augmente les chances de trouver un acheteur par la crédibilité de notre projet.

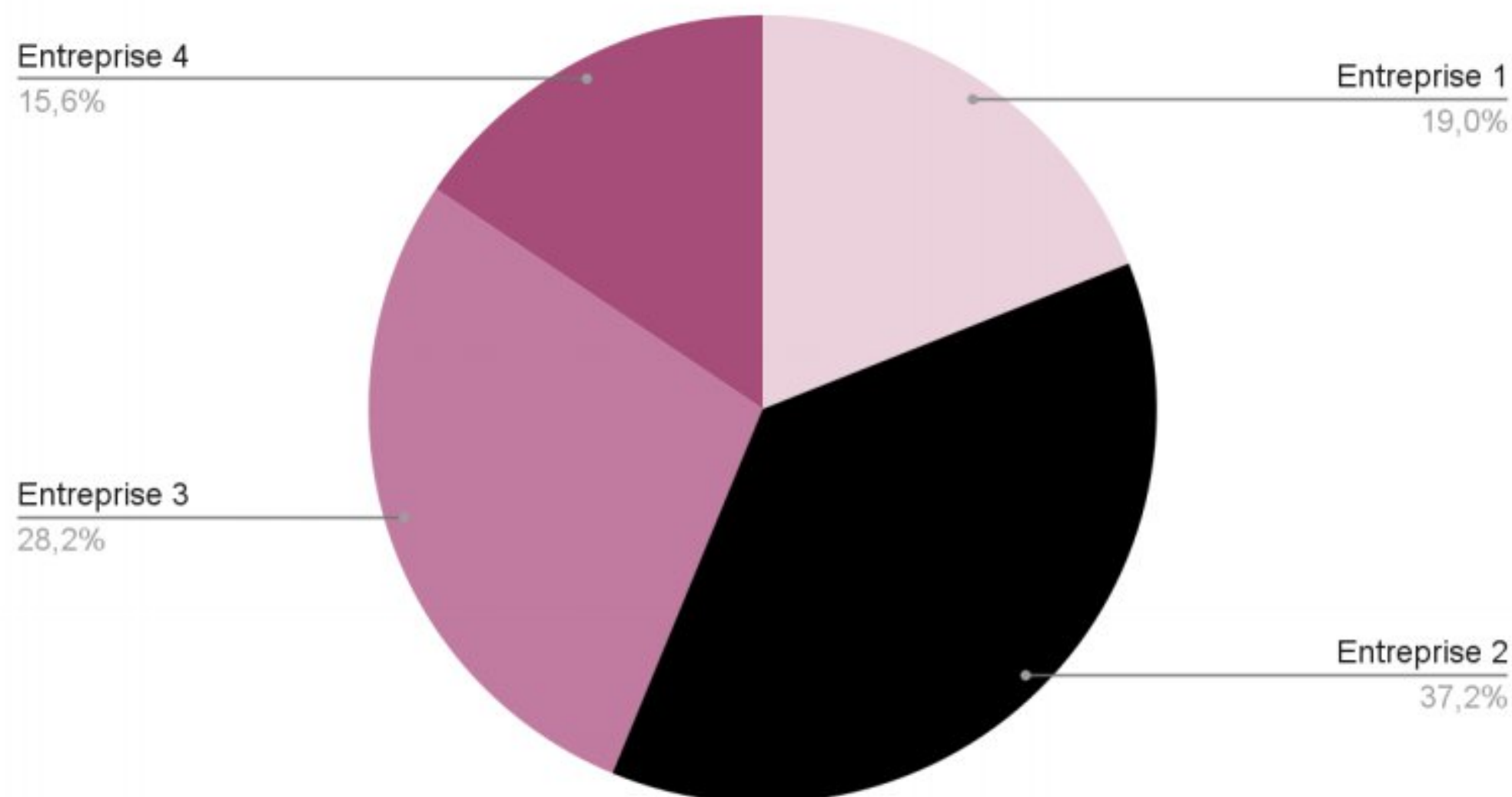
5) Parts de marché

Nous allons voir ici, la répartition des parts de marché brute dans ce marché où évoluent 4 entreprises. En moyenne, au début nous avons 25% des parts (100/4). Le but est d'augmenter nos parts de marchés et aussi par rapport aux concurrents. Voici donc l'écart entre l'année 1 et l'année 6 :

Année 1

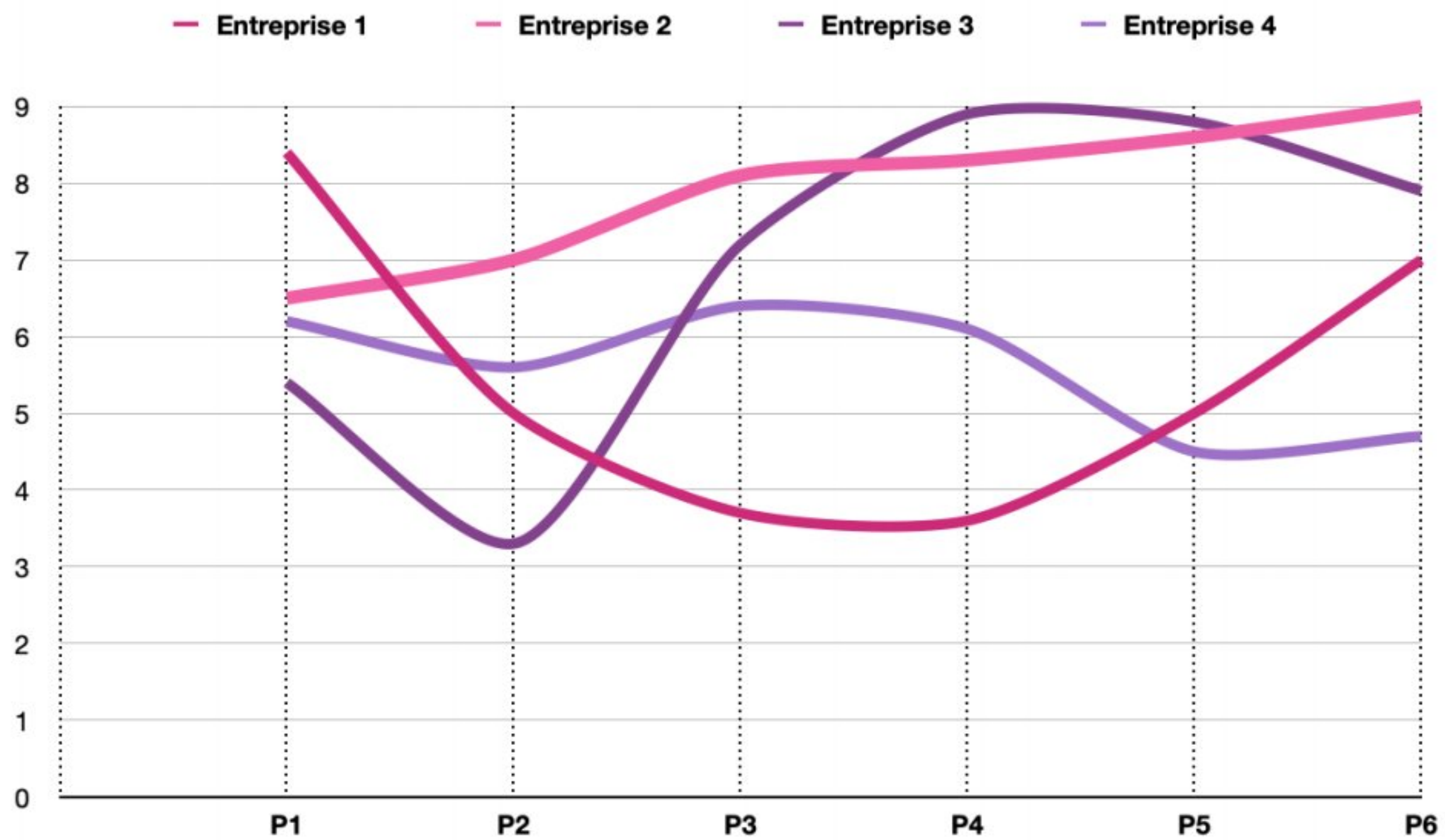


Année 6



Après un coup d'œil sur ces 2 graphiques montrant la répartition des parts de marchés lors de la 1ère année et lors de la 6ème année, nous constatons une hausse des parts de marchés de notre entreprise (N°2, en noir sur les graphiques). Le fait d'avoir une part de marché élevée est que nous vendons plus de services que nos concurrents, cela peut signifier soit que les clients apprécient notre service, soit que nous avons une communication très efficace... Et c'est grâce aux efforts fournis et aux investissements bien placés que nous avons pu faire augmenter notre chiffre d'affaires et passer de 28,7% de part de marché l'année 1 à 37,2% l'année 6.

6) Qualité perçue



Qualité perçue par entreprise (note sur 10 points)

Ici, est représentée la qualité perçue par les clients., lors de l'année une, nous avons eu une qualité perçue de 6.6. Chaque année nous prenons des décisions stratégiques dans le but d'améliorer la qualité de nos services, que ce soit grâce à des formations, des analyses concurrentielles ... En prenant les bonnes décisions, nous voyons que nous sommes la seule entreprise avec une augmentation continue sur les 6 années. Pour la dernière année, nous avons fini avec une note de 9, ce qui prouve bien les efforts que nous avons fournis. Ici aussi, lors de la dernière année, nous avons également eu la meilleure note.

Conclusion

Si c'était à refaire qu'est ce que vous changeriez ?

Si c'était à refaire, nous aurions pris des décisions différentes tout d'abord sur la communication. En effet, comme cela était inscrit dans le jeu, nous pensions que le budget communication devait être compris entre 1 000 et 8 000€ maximum pour les cours MSR, entre 1 200 et 8 000€ pour les SSP et jusqu'à 12 000 € pour les WEP . Or, nous pouvions en mettre plus, ce que nous avons compris seulement à la période 5. Ce qui nous a permis d'attirer plus de clients dans les dernières périodes.

De plus, nous avons choisi le local type 1, nous avons donc une capacité d'accueil de 10 clients en P1, nous avons voulu atteindre la capacité maximale de 20 à partir du P3, mais nous n'avons pas vu que nous n'avons pas un taux de remplissage de 100%, même en P6, ce qui nous a fait payer la location plus cher chaque mois pour le taux de remplissage que nous faisons.

Enfin, en dernière période, comme il nous restait beaucoup de trésorerie, nous avons décidé de mettre beaucoup de budget en communication, en formation, en salaire etc. Afin d'atteindre des résultats plus élevés en satisfaction et efficacité des employés et du chef, en qualité perçue et en taux de remplissage. Nous avons eu de bons chiffres, néanmoins, nous nous sommes retrouvés avec un résultat après impôts négatif. Nous aurions donc dû augmenter tous ces chiffres mais pas d'autant.

- **5 : Résultats informations du personnel**

Créateur :

7 REMUNERATION DU CREATEUR (en Euros)

	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	12000,0	12000,0	13200,0	13200,0	0,0	0,0	8400,0
ENTREPRISE 2	14400,0	15600,0	18000,0	20400,0	24000,0	30000,0	20400,0
ENTREPRISE 3	12000,0	15000,0	12000,0	12000,0	12000,0	12000,0	12500,0
ENTREPRISE 4	13200,0	13200,0	13200,0	13200,0	13200,0	13200,0	13200,0

Chef :

21 SALAIRE FIXE DU CHEF

	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	3633,0	3633,0	3733,0	3733,0	6100,0	8100,0	4822,0
ENTREPRISE 2	3500,0	4000,0	5500,0	6000,0	6500,0	8000,0	5583,3
ENTREPRISE 3	1500,0	3080,0	5000,0	7000,0	8000,0	8500,0	5513,3
ENTREPRISE 4	5190,0	6631,0	6631,0	6631,0	6631,0	6800,0	6419,0

22 INDICE DE SATISF. CH

	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	57,2	40,0	40,0	40,0	40,0	51,1	44,7
ENTREPRISE 2	57,2	46,8	78,9	90,0	75,6	90,0	73,1
ENTREPRISE 3	40,0	40,0	52,5	88,9	90,0	63,1	62,4
ENTREPRISE 4	90,0	90,0	90,0	79,7	40,0	40,0	71,6

24 ETP DECIDE CHEF/100

	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	80,0	90,0	140,0	140,0	140,0	140,0	121,7
ENTREPRISE 2	110,0	130,0	140,0	140,0	140,0	140,0	133,3
ENTREPRISE 3	60,0	100,0	110,0	100,0	110,0	100,0	96,7
ENTREPRISE 4	80,0	100,0	120,0	120,0	130,0	130,0	113,3

25 ETP CALCULE CHEF/100

	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	63,3	77,7	135,8	137,6	81,6	73,4	94,9
ENTREPRISE 2	108,3	138,1	128,7	127,3	127,3	127,3	126,2
ENTREPRISE 3	60,0	105,1	109,7	100,4	110,9	99,8	97,7
ENTREPRISE 4	75,5	109,1	118,9	119,0	136,5	134,0	115,5

Salariés :

26 SALAIRE FIXE DES AUTRES

	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	1950,0	1220,0	1350,0	1400,0	1800,0	2500,0	1703,3
ENTREPRISE 2	1300,0	1800,0	2100,0	2300,0	2600,0	3600,0	2283,3
ENTREPRISE 3	1200,0	1220,0	2000,0	2200,0	3000,0	2600,0	2036,7
ENTREPRISE 4	1200,0	1400,0	1500,0	1500,0	1500,0	1600,0	1450,0

27 INDICE DE SATISF. A

	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	87,0	40,0	40,0	40,0	40,0	48,7	49,3
ENTREPRISE 2	40,0	87,0	87,0	87,0	68,4	87,0	76,1
ENTREPRISE 3	40,0	40,0	77,7	79,3	87,0	52,2	62,7
ENTREPRISE 4	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0	40,0

29 ETP DECIDE AUT./100

	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	120,0	120,0	150,0	150,0	150,0	150,0	140,0
ENTREPRISE 2	180,0	220,0	260,0	280,0	280,0	290,0	251,7
ENTREPRISE 3	50,0	50,0	170,0	170,0	170,0	170,0	130,0
ENTREPRISE 4	80,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	96,7

30 ETP CALCULE AUT/100

	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	70,4	89,6	289,3	291,1	81,0	75,1	149,4
ENTREPRISE 2	222,3	256,1	297,6	332,3	331,0	330,7	295,0
ENTREPRISE 3	51,8	168,0	186,3	182,5	193,0	182,3	160,6
ENTREPRISE 4	116,8	246,2	276,9	277,8	309,5	284,8	252,0

32 BUDGET FORMAT. /ETP

	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	600,0	380,9	275,9	275,9	689,6	1034,4	542,8
ENTREPRISE 2	275,9	428,6	500,0	595,2	1428,5	2325,5	925,6
ENTREPRISE 3	500,0	533,3	714,3	1481,4	2142,8	2962,9	1389,1
ENTREPRISE 4	156,2	250,0	272,7	227,3	239,1	434,8	263,3

- **6 : Résultats par formats de cours**

Enfants Mercredi Samedi :

39 COEFFICIENT D'AXE EMS (en %)								
		1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1		0,0	0,0	0,0	0,0	65,9	139,4	34,2
ENTREPRISE 2		0,0	0,0	86,2	86,5	86,6	108,0	61,2
ENTREPRISE 3		0,0	0,0	67,6	97,5	74,4	63,1	50,4
ENTREPRISE 4		0,0	0,0	0,0	0,0	66,0	85,0	25,2

40 NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR COURS EMS (en Pax)								
		1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1		0,0	0,0	0,0	0,0	4,8	6,9	1,9
ENTREPRISE 2		0,0	0,0	10,9	10,3	11,1	8,5	6,8
ENTREPRISE 3		0,0	0,0	0,8	2,0	0,9	0,5	0,7
ENTREPRISE 4		0,0	0,0	0,0	0,0	6,2	14,7	3,5

41 TAUX DE REMPLISSAGE EMS (en %)								
		1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1		0,0	0,0	0,0	0,0	15,9	23,0	6,5
ENTREPRISE 2		0,0	0,0	54,5	51,4	55,7	42,5	34,0
ENTREPRISE 3		0,0	0,0	7,8	9,8	4,5	2,7	4,1
ENTREPRISE 4		0,0	0,0	0,0	0,0	31,0	73,6	17,4

Midi Semaine Retraité :

44 COEFFICIENT D'AXE MSR (en %)								
		1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1		0,0	0,0	73,5	73,3	130,0	139,6	69,4
ENTREPRISE 2		114,4	116,7	119,3	119,6	121,6	121,9	118,9
ENTREPRISE 3		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ENTREPRISE 4		138,0	106,6	113,9	111,7	92,7	95,9	109,8

45 NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR COURS MSR (en Pax)								
		1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1		0,0	0,0	1,3	2,8	22,6	26,6	8,9
ENTREPRISE 2		7,6	10,0	7,7	10,0	8,2	7,4	8,5
ENTREPRISE 3		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ENTREPRISE 4		8,8	7,2	5,6	6,4	2,7	5,0	6,0

46 TAUX DE REMPLISSAGE MSR (en %)								
		1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1		0,0	0,0	4,2	9,2	75,3	88,7	29,6
ENTREPRISE 2		75,7	66,6	38,5	50,1	41,2	36,8	51,5
ENTREPRISE 3		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ENTREPRISE 4		62,7	35,9	27,9	32,0	13,7	25,2	32,9

Soir Semaine Particulier :

48 COEFFICIENT D'AXE SSP (en %)								
		1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1		119,7	101,2	74,6	74,3	0,0	0,0	61,6
ENTREPRISE 2		114,4	118,5	121,1	121,4	121,6	121,9	119,8
ENTREPRISE 3		0,0	62,1	139,6	139,6	139,6	139,6	103,4
ENTREPRISE 4		0,0	108,1	115,6	113,3	92,7	95,9	87,6

49 NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR COURS SSP (en Pax)								
		1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1		13,3	22,3	4,6	4,1	0,0	0,0	7,4
ENTREPRISE 2		7,7	13,5	10,9	13,3	17,1	17,1	13,3
ENTREPRISE 3		0,0	4,0	6,7	13,6	16,4	17,6	9,7
ENTREPRISE 4		0,0	8,0	7,8	8,9	6,1	5,2	6,0

50 TAUX DE REMPLISSAGE SSP (en %)								
		1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1		44,4	74,3	15,2	13,7	0,0	0,0	24,6
ENTREPRISE 2		77,4	90,0	54,3	66,3	85,7	85,4	76,5
ENTREPRISE 3		0,0	39,8	67,0	68,2	82,0	87,9	57,5
ENTREPRISE 4		0,0	39,9	39,2	44,3	30,3	25,8	29,9

Week-End Particulier :

53 COEFFICIENT D'AXE WEP (en %)							
	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	121,5	101,2	74,6	74,3	0,0	0,0	61,9
ENTREPRISE 2	116,1	118,5	121,1	121,4	121,6	121,9	120,1
ENTREPRISE 3	96,4	62,1	139,5	139,6	139,6	139,3	119,4
ENTREPRISE 4	103,7	108,1	115,4	113,1	92,7	68,3	100,2

54 NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR COURS WEP (en Pax)							
	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	18,7	18,6	3,5	3,4	0,0	0,0	7,4
ENTREPRISE 2	7,6	13,5	10,6	13,4	18,0	18,0	13,5
ENTREPRISE 3	8,2	4,9	6,8	13,4	17,0	18,0	11,4
ENTREPRISE 4	10,7	9,7	10,9	12,6	8,2	6,0	9,7

55 TAUX DE REMPLISSAGE WEP (en %)							
	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	62,3	62,0	11,5	11,2	0,0	0,0	24,5
ENTREPRISE 2	75,7	90,0	53,0	66,8	90,0	90,0	77,6
ENTREPRISE 3	81,6	49,2	67,8	67,1	84,9	90,0	73,4
ENTREPRISE 4	76,5	48,4	54,5	63,0	40,8	30,2	52,2

Total :

11 NOMBRE DE COURS FACTURES (VENTES)							
	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	4781,0	6499,0	2206,0	3312,0	12093,0	13044,0	6989,2
ENTREPRISE 2	4568,0	8506,0	8712,0	11268,0	13054,0	12107,0	9702,5
ENTREPRISE 3	4503,0	5314,0	4563,0	11804,0	11230,0	8587,0	7666,8
ENTREPRISE 4	4484,0	5347,0	5596,0	6410,0	4758,0	8227,0	5803,7

14 NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR COURS (en Pax)							
	1	2	3	4	5	6	MOYENNE
ENTREPRISE 1	14,8	20,2	3,2	4,8	17,5	18,9	13,2
ENTREPRISE 2	7,6	12,3	10,0	11,7	13,5	12,5	11,3
ENTREPRISE 3	8,2	6,8	4,7	11,2	10,6	8,1	8,3
ENTREPRISE 4	9,7	8,3	8,1	9,3	5,7	8,5	8,3

- **7 : Planning de la semaine pour les cours de cuisines**

Voici ci-dessous un visuel sous la forme d'un planning pour illustrer les cours que nous proposons dans la semaine en P6 en respectant les lois du travail avec le nombre d'heures et aussi pour le jour de congé qui est obligatoire.

Afin de planifier l'emploi du temps des salariés nous avons respecté les horaires et les jours près indiqués dans les formats des cours.

Heures/ Jours	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Heures/ Jours week end	Samedi	Dimanche
11h- 11h45						9h- 10h		
11h45- 14h15	MSR	MSR	MSR	MSR	MSR	10h- 12h30	WEP	WEP
14h15- 15h						12h30- 15h	WEP	WEP
15h- 16h	EMS	EMS	EMS	EMS	EMS	15h- 16h		
16h- 17h	EMS	EMS	EMS	EMS	EMS	16h- 17h		
17h- 18h	EMS	EMS	EMS	EMS	EMS	17h- 18h		
18h- 19h						18h- 19h30		
19h- 21h30	SSP	SSP	SSP	SSP	SSP	19h30- 22h	WEP	

Légendes:

SSP: Soir Semaine Particulier
 SSP= 2h30 x 5 cours
MSR: Midi Semaine Retraité
 MSR= 2h30 x 5 cours

EMS: Enfants Mercredi Samedi
 EMS= 1h x 6 cours
WEP: Week-End Particulier 2h30
 WEP= 2h30 x 5 cours

- **8 : Compte de résultat prévisionnel**

Copyright (C) 2015-2020 Alexandre Audigier			ENTREPRISE 2				
COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL sur 3 ans							
	en euros	P1		P2		P3	
		Prévisions	Réalisations	Prévisions	Réalisations	Prévisions	Réalisations
	CHARGES						
1	Budget Achats	33624	42360	50000	72450	150000	60984
2	Variation de stock	0	-1756	1985	-1214	-1300	-43
3	Location	49200	19200	28800	28800	38400	38400
4	Maintenance & amélior.	0	0	4000	4000	5000	5000
5	Etudes et formation	800	2100	1500	2650	2100	3150
6	Autres frais	20216,8	20856	20856	17690	18000	13656
7	Représentant	2016	0	2184	0	1000	0
8	Publicité-Communicat.	10500	10500	21000	21000	24000	24000
9	Personnel & charges	152366	144200	150000	211214	220000	269055
10	Heures supplément.	0	8719	8000	29894	45000	54806
11	Frais financiers	0	0	0	0	0	0
12	Dot. amortissement	8000	6800	8000	10200	12000	13600
13	TOTAL CHARGES	276722,8	252979	296325	396684	514200	482608
	PRODUITS						
15	Ventes Particuliers	417823	417823	828000	709512	1025000	507802
16	Ventes Team Building	0	0	0	0	0	0
17	Produits financiers	0	0	0	1747	1500	5739
18	TOTAL PRODUITS	417823	417823	828000	711259	1026500	513541
19	Résultat avant impôt (18-13)	141100,48	164843	531675	314574	512300	30933
	Impôt sur sociétés (IS)	21165,1	41201	79751,25	83125	76845	4640
20	Résultat après impôt	119935,58	123643	451923,75	231449	435455	26293
	Nombre prévu de cours facturés	3000	4568	7500	8506	9000	8712
	Nombre de participants par cours	10	9,9	15	12,3	20	10
	Taux de remplissage moyen	70%	99,90%	70%	82%	90%	50%

Copyright (C) 2015-2020 Alexandre Audigier			ENTREPRISE 2				
COMPTE DE RÉSULTAT PRÉVISIONNEL sur 3 ans							
	en euros	P4		P5		P6	
		Prévisions	Réalisations	Prévisions	Réalisations	Prévisions	Réalisations
	CHARGES						
1	Budget Achats	110000	78876	120000	91378	105000	84749
2	Variation de stock	0	-537	0	-375	0	199
3	Location	38400	38400	38400	38400	38400	38400
4	Maintenance & amélior.	6000	6000	11000	10000	14000	14000
5	Etudes et formation	2500	3950	6000	8450	10000	11150
6	Autres frais	14000	16410	17000	18917	20000	18345
7	Représentant	1000	0	0	0	0	0
8	Publicité-Communicat.	2800	28000	48000	56000	112000	112000
9	Personnel & charges	250000	313837	325000	359644	400000	468605
10	Heures supplément.	60000	59789	60000	64771	70000	79718
11	Frais financiers	0	0	0	-40	0	0
12	Dot. amortissement	14000	13600	14000	13600	13600	8000
13	TOTAL CHARGES	523900	558325	638400	660746	783000	835166
	PRODUITS						
15	Ventes Particuliers	730000	645501	700000	770870	800000	742254
16	Ventes Team Building	0	0	0	0	0	0
17	Produits financiers	6000	5272	5000	7451	8000	9791
18	TOTAL PRODUITS	736000	650773	705000	778321	808000	752045
19	Résultat avant impôt (18-13)	212100	92448	66600	117775	2500	-83121
	Impôt sur sociétés (IS)	31815	20930	9990	27965	3750	0
20	Résultat après impôt	180285	71518	56610	89610	21250	-83121
	Nombre prévu de cours facturés	11000	11268	13000	13054	14000	12107
	Nombre de participants par cours	15	11,7	20	13,5	16	12,5
	Taux de remplissage moyen	75%	58,5%	90%	67,6%	80%	62,7%