

Le financement de l'entreprise en début de vie

Séminaire de formation continuée

Mercredi 14 février 2007

Orateurs :

*Prof. Didier Van Caillie, Université de Liège,
D.VanCaillie@ulg.ac.be*

*Monsieur Denys Leboutte, Reviseur
d'entreprise, Denys.Leboutte@teledisnet.be*

Cadre de référence fondamental.

- Partie 1 : L'opportunité du projet
- Partie 2 : La gestion budgétaire du plan d'affaires

Précautions oratoires.

- Entreprise = projet
- Plan d'affaires = montage budgétaire du projet
- Acheteur ou client = bénéficiaire du projet
- Création de valeur = retombées économiques, financières, humaines ou sociales.

PARTIE 1 :

L'opportunité du projet

1. Qu'est-ce qu'un projet ?

Un projet, c'est :

- Un porteur de projet, individu, groupe d'individus ou collectivité,
- Qui a la maîtrise d'une technique
- A l'expertise d'une application de cette technique
- ... et qui la met au service d'un client ou d'un groupe de clients particuliers

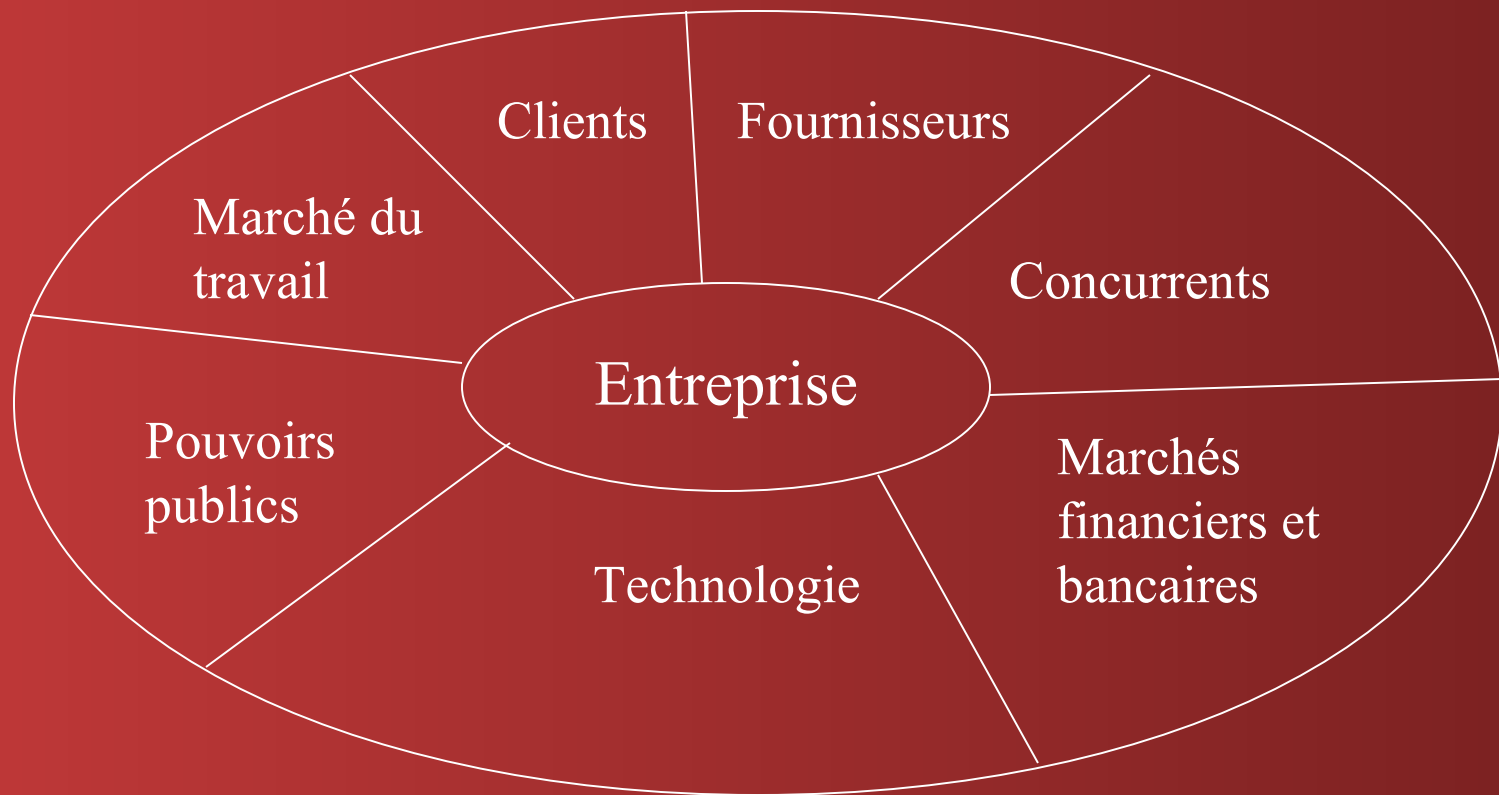
1. Exemples de projets

- Un ingénieur agronome qui a la maîtrise des techniques de production du miel, a l'expertise de leur application en Amérique du Sud et la met au service de la production de miel par des producteurs locaux péruviens
- Une psychologue/pédagogue qui a la maîtrise des techniques d'éducation pour enfants en retard d'alphabétisation, a l'expertise de leur application dans le cadre d'enfants africains non scolarisés et qui la met au service de l'éducation des « enfants des rues » de Lomé
- ... A appliquer à votre projet !

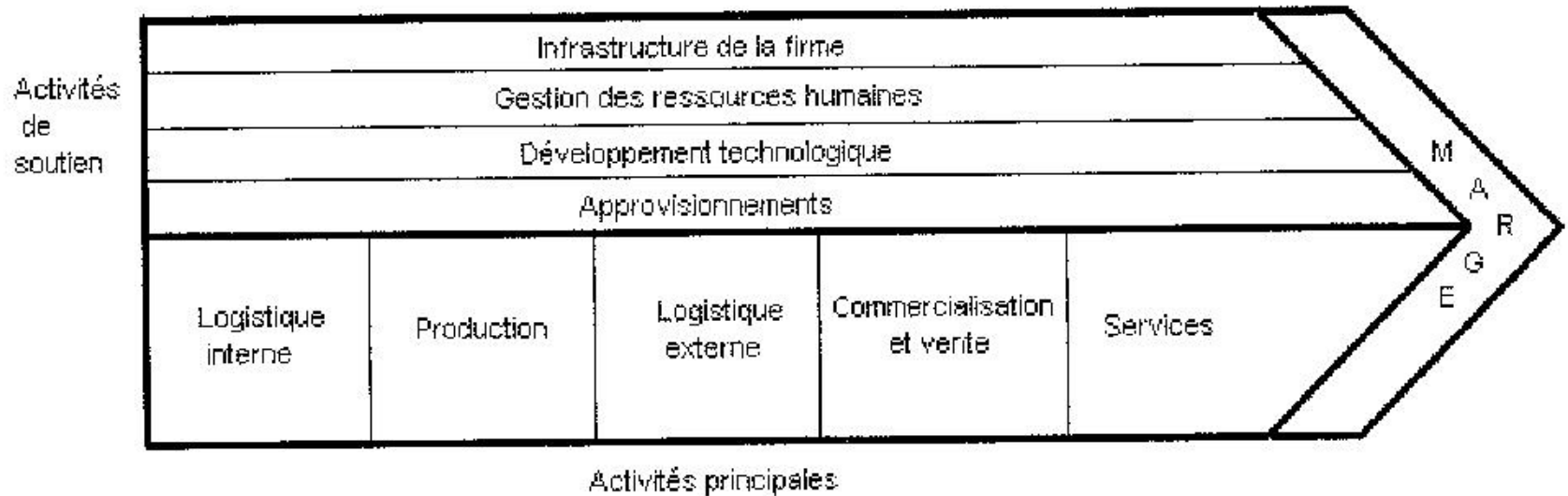
2. Les composantes d'un projet

- Environnement externe : tout projet se développe toujours sous contraintes ...
- Environnement interne : la « Chaîne de Valeur » du projet, indispensable à maîtriser si l'on veut comprendre d'où vient la valeur réelle de son projet ... et si on veut convaincre les partenaires extérieurs de sa valeur !

a) Les composantes externes



b) Les composantes internes



3. La finalité d'un projet ou sa condition de survie

- Un projet ne peut prétendre à survivre à moyen ou long terme que si il « rapporte » plus que ce qu'il ne « coûte »
- Pourquoi ?
 - Tout projet consomme des ressources (humaines, techniques, financières, immatérielles)
 - Dans notre environnement économique et social actuel, ces ressources sont rares et indivisibles le plus souvent
 - Dès lors, un projet ne peut prétendre à subsister que si ses retombées excèdent le coût des ressources rares qu'il a consommées ; sinon, le projet « détruit de la valeur », puisque les ressources qu'il a consommées auraient été utilisées de manière plus efficaces si elles avaient été « investies » dans un autre projet

3.1. L'impératif de création de valeur

- Un projet ne peut donc prétendre à survivre à moyen ou long terme que si il crée de la valeur à court, moyen ou à tout le moins à long terme
 - Dans un projet d'économie de marché, tout projet doit générer un profit positif :
profit = chiffre d'affaires – coûts
 - Dans un projet d'économie sociale, tout projet doit générer des retombées sociales, économiques et/ou politiques supérieures au coût des ressources consommées : profit = retombées éco./sociales – coût social

3.2. Conséquences lors du montage budgétaire ?

- Cette condition de survie est la ligne conductrice de tout montage budgétaire de projet : celui-ci doit prouver à l'environnement externe que le projet crée de la valeur et doit aider le porteur du projet à comprendre et à maîtriser les activités qui créent de la valeur
- D'où un travail en deux temps :
 - Le chiffre d'affaires ou les retombées du projet
 - Les coûts ou le coût social des ressources

4. De l'idée à l'opportunité.

1. Le produit ou le service offert rencontre-t-il un besoin réel ?
 - ATTENTION : un besoin REEL perçu par des bénéficiaires REELS, pas une projection de votre impression ou de vos bons sentiments !
2. Quelles sont les dimensions de la fenêtre d'opportunité ?
 - Durée d'existence ? Etendue géographique ? Ampleur des ressources consommées et générées ? Taux de croissance attendu ?
3. Le potentiel de profit est-il adéquat pour fournir une rentabilité suffisante du capital, du temps et des coûts d'opportunité investis dans le projet ?
4. Le projet ouvre-t-il des possibilités additionnelles d'expansion, de diversification ou d'intégration ?
5. Le flot de profits sera-t-il durable compte tenu des obstacles susceptibles d'entraver la bonne marche du projet ?

Exercice pratique : rappel de 30 minutes

- Sélectionner un projet dans l'ensemble des projets présentés
- Etudier l'opportunité qu'il peut représenter
 - Quelles sont les dimensions de la fenêtre d'opportunité ?
 - (Le potentiel de profit est-il adéquat?)
 - Quelles sont les diversifications possibles?
 - Le flot de profits sera-t-il durable?
 - Le produit ou le service répond-il réellement à un besoin?
- Estimer les ressources nécessaires
 - Humaines
 - Financières
 - Techniques
 - Immatérielles

PARTIE 2 :

La gestion budgétaire d'un projet

Tout projet quel qu'il soit nécessite idéalement la préparation d'un budget destiné à clarifier les grandes lignes (enjeux) du projet et à permettre de s'assurer de sa viabilité, tant en termes de ressources générées et de coûts qu'en termes de financement.

1. Le montage budgétaire ou « Budget »

C'est bien plus qu'un simple document
ou qu'une formalité administrative,

C'est une méthodologie de réflexion,
une analyse détaillée du contenu et un
outil de travail.

1.1. Quels sont les grands objectifs d'un budget?

- Vous obliger à définir la stratégie de votre projet : quels objectifs voulez-vous atteindre, à quel horizon de temps et surtout quels sont les moyens/décisions à prendre pour atteindre ces objectifs
- Vous obliger à formuler des objectifs clairs et précis
- Vous inciter à mesurer tous les risques inhérents à votre projet
- Vous obliger à écrire un plan d'actions, qui servira aussi de référence ultérieure pour vous et votre équipe
- Vous obliger à identifier les moyens nécessaires pour réussir = à identifier sa structure de financement

1.2. Les questions de base **auxquelles il vous faut répondre au** **travers d'un budget**

- Qui sont les porteurs du projet et quels sont leurs atouts ?
- Quel est l'historique du projet et quels sont ses objectifs ?
- Quel est votre produit et/ou service et quel est son « prix » ?
- Quel est le marché ciblé ?
- Quel sera la stratégie de commercialisation ?
- Comment s'approvisionner et comment produire ?
- Comment le projet sera-t-il géré ?
- Quelles sont les variables clés du succès ?
- Quelles sont les ressources nécessaires et d'où proviennent-elles ?
 - D'abord les ressources financières
 - Ensuite les autres ressources
- Quels résultats l'entreprise dégagera-t-elle ?

- FONDAMENTALEMENT, pourquoi FAUT-IL LANCER LE PROJET ?

2. La gestion budgétaire d'un projet

- LES OBJECTIFS :

- Déterminer la viabilité du projet : est-il rentable ou pas?
- Quantifier les besoins de financement.
- Gérer le budget de l'activité

- LES ETAPES DE L'ETABLISSEMENT D'UN BUDGET :
 - Les données de base
 - Les tableaux prévisionnels
 - La gestion budgétaire à court terme
 - La gestion budgétaire à moyen terme

2.1. L'établissement des données de base.

- Le tableau des recettes : déterminer le « Chiffre d'affaires » prévisionnel et sa vitesse de génération
- Le tableau des coûts:
 - Les coûts fixes ou de structure
 - Les coûts variables
- Le tableau des investissements : définition et quantification des investissements
- Définition des modes de financement.

2.1.1. Le tableau des recettes = déterminer le Chiffre d'affaires.

- Se résume souvent à :

$$\text{Prix} * \text{Quantités} = \text{Chiffre Affaires}$$

-Calcul du prix de revient + marge
-Comparaison du prix par rapport à la concurrence ou par rapport au besoin qu'il satisfait.

-Estimation du marché potentiel
-Hypothèses de ventes

- Est toujours influencé par une certaine saisonnalité ou par des circonstances conjoncturelles -> scénarios

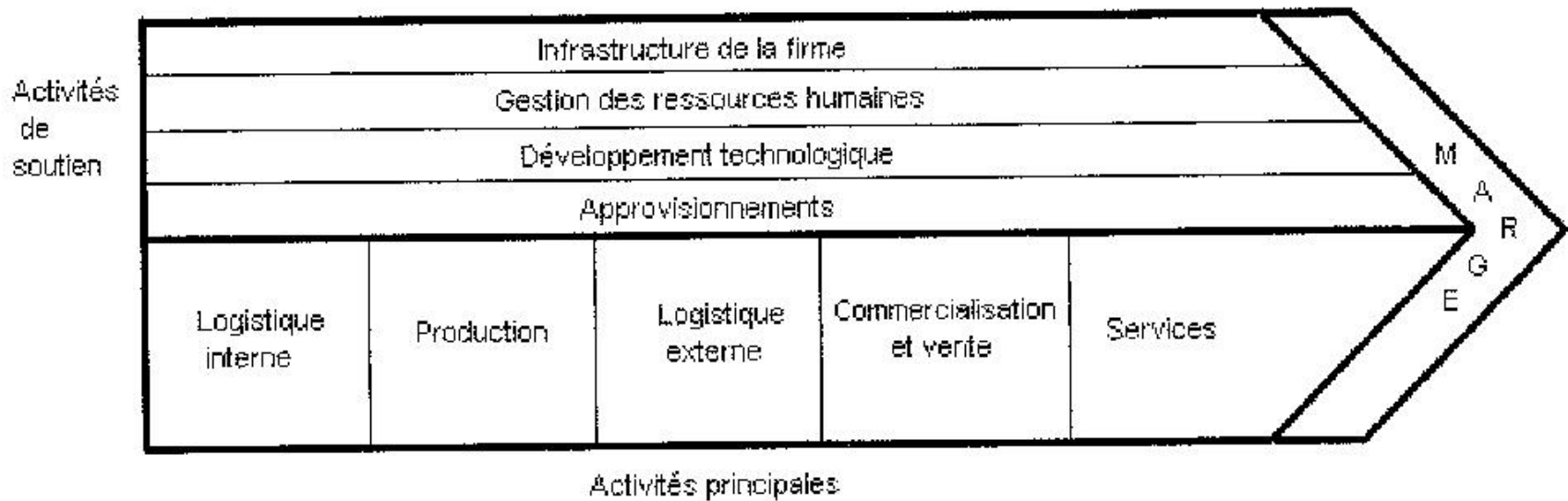
Cas d'application : votre projet

- Comment sera généré votre chiffre d'affaires :
 - Ventes à des clients identifiés ? À quel rythme ? Saisonnalité de l'activité ? Variables contingentes (facteurs susceptibles d'avoir un impact majeur sur le volume de vos ventes) ?
 - Subsidés ou aides publiques ?
 - Subsidés ou aides privées ?
 - Produits financiers ?
 - Dépendance à l'égard de P ou de Q ? Pourquoi ? Comment la gérer ?
- En faire un tableau prévisionnel, mensuel ou trimestriel (au pire), sur un horizon de 3 ans, avec des scénarios : normal, pessimiste, optimiste

2.1.2. Le tableau des coûts

- Lister et évaluer l'ensemble des charges afférentes au projet en fonction de leur origine (étape du cycle d'activité ou de la chaîne de valeur) et de leur comportement :
 - Coûts fixes :
 - Coûts constitués de charges réputées non-variables pendant une période déterminée.
Exp : Le salaire des employés, ...
 - Coûts variables :
 - Coûts composés de charges variables en fonction de l'activité, cette variabilité peut être proportionnelle ou non.
Exp : Le salaire horaire d'un ouvrier, les matières premières,...

- Cela permet de déterminer de quel maillon de la chaîne de valeur nous serons les plus dépendants.



2.1.3. Le tableau des investissements: définition et quantification

- Il s'agit de la définition et de la quantification des investissements à réaliser au cours des trois premières années.
 - Un investissement est une dépense engagée à un moment donné (en une ou plusieurs fois) dans l'espoir de la récupérer (et au-delà) par une série de recettes attendues et échelonnées dans le temps
 - Dans un budget, est un investissement tout achat de biens et de services dont la durée de vie économique est supérieure à un an.

2.1.4. Définition des modes de financement.

- Les investissements doivent être financés. Il existe plusieurs moyens de financement pour une entreprise, dont les plus classiques sont :
 - Les fonds mis à la disposition de l'entreprise par les actionnaires ou les « sponsors »
 - Le recours aux prêts bancaires
 - Le recours à des proches qui prêtent de l'argent à l'entreprise
- Une fois les moyens financiers identifiés et définis, il ne reste plus qu'à les quantifier et les répartir entre les différentes activités induites par le projet

2.2. Les tableaux prévisionnels :

Il existe principalement trois types de tableaux prévisionnels qui entreront en jeu à un moment ou un autre dans le montage budgétaire de votre projet :

- Le tableau de trésorerie, le plus important
- Le tableau de compte de résultats
- Le tableau de bilan

2.2.1. Le tableau de trésorerie

■ Méthodologie :

- Lister l'ensemble des recettes (entrées de fonds)
- Lister l'ensemble des dépenses (sorties de fonds)
- Introduire les postes suivants :
 - Investissements
 - Apports en capitaux permanents
 - Aides publiques
 - Les remboursements de dividendes
 - Les charges financières
 - Les postes TVA : « TVA à payer » et « TVA à récupérer »
- Quantifier le tout mois par mois en ne prenant en compte l'argent qu'à partir du moment où il est réellement rentré dans la caisse. **Il faut donc faire la distinction entre date de facturation et date d'encaissement**

	Mois 1	Mois 2	...	Mois 12
Produits				
....				
Charges				
....				
Postes supplémentaires				
...				
Solde de trésorerie				
Solde de trésorerie cumulé				

2.2.2. Le compte de résultats.

Compte de résultats

1. Ventes et prestations	+
2. Coût des ventes et des prestations	-
3. Bénéfice d'exploitation	=
4. Produits financiers	+
5. Charges financières	-
6. Bénéfice courant avant impôt	=
7. Produits exceptionnels	+
8. Charges exceptionnelles	-
9. Bénéfice de l'exercice avant impôts	=
10. Impôts sur le résultat	-
11. Bénéfice de l'exercice	=
12. Transfert aux réserves immunisées	-
13. Bénéfice de l'exercice à affecter	=

2.2.3. Le bilan.

- L'actif :
Ce sont les emplois ou les moyens d'action mis en œuvre dans l'entreprise.
- Le passif :
Ce sont les ressources ou l'origine des moyens d'action de l'entreprise.
- ATTENTION :
$$\text{Total Actif} = \text{Total Passif}$$

Bilan

Actif	Passif
<p data-bbox="479 391 780 425"><u>Actifs immobilisés</u></p> <ul data-bbox="320 479 819 642" style="list-style-type: none">I. Frais d'établissementII. Immobilisations incorporellesIII. Immobilisations corporellesIV. Immobilisations financières <p data-bbox="498 702 761 736"><u>Actifs circulants</u></p> <ul data-bbox="320 796 788 1059" style="list-style-type: none">V. Créances à LTVI. Stocks et commandesVII. CréancesVIII. Placements de trésorerieIX. Valeurs disponiblesX. Comptes de régularisation	<p data-bbox="1151 391 1398 425"><u>Fonds propres</u></p> <ul data-bbox="956 479 1557 731" style="list-style-type: none">I. CapitalII. Primes d'émissionIII. Plus-values de réévaluationIV. RéservesVI. Bénéfice reporté ou perte reportéeVII. Subsidés en capital <p data-bbox="1182 796 1367 831"><u>Provisions</u></p> <ul data-bbox="956 885 1576 919" style="list-style-type: none">VIII. Provisions pour risques et charges <p data-bbox="1155 979 1398 1013"><u>Fonds de tiers</u></p> <ul data-bbox="956 1068 1433 1188" style="list-style-type: none">IX. Dettes à plus d'un anX. Dettes à un an au plusXI. Comptes de régularisation

2.3. La gestion budgétaire à court-terme (annuelle).

- Le tableau de trésorerie
- Le compte de résultat de la première année
- Le bilan initial (lors de la constitution de l'entreprise) et le bilan de la première année

2.4. La gestion budgétaire à moyen et long terme.

- Les tableaux de trésorerie (années 2 et 3)
- Les comptes de résultats prévisionnels (années 2 et 3)
- Les bilans (années 2 et 3)

EXERCICE :

Etablir un tableau de trésorerie prévisionnel pour votre projet en listant les produits, les charges et les postes supplémentaires et en tentant de les quantifier

**Merci pour votre
attention ...
et bon vent !!!**