



mosaic
inclusive investing for founders

MODULE 3

Littératie financière et planification
des affaires pour les fondateurs
sous-représentés

www.mosaic4investing.eu



Cette ressource est placée
sous licence CC BY 4.0



Cofinancé par
l'Union européenne

Financé par l'Union européenne. Les points de vue et opinions exprimés n'engagent toutefois que l'auteur ou les auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive Européenne pour l'Education et la Culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'agence ne peuvent en être tenues responsables.

Introduction

Ce module permet aux fondateurs sous-représentés d'acquérir les compétences et les connaissances financières essentielles pour gérer et développer leurs entreprises. Il couvre les concepts clés de la littératie financière, tels que la compréhension des termes financiers, la création de plans financiers et la navigation dans le paysage du financement. En outre, des stratégies pratiques de planification d'entreprise sont fournies, adaptées aux défis uniques des fondateurs sous-représentés.

- 01 Introduction à la littératie financière
- 02 Création du plan d'affaires
- 03 Accès aux ressources financières et au financement
- 04 Contrôle financier et amélioration continue
- 05 Planification de la liquidité et repérage de la crise
- 06 Auto-réflexion et références

Cette ressource est placée
sous licence CC BY 4.0



Financé par l' Union européenne. Les points de vue et opinions exprimés n'engagent toutefois que l'auteur ou les auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive Européenne pour l'Éducation et la Culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'agence ne peuvent en être tenues responsables.

Résultats d'apprentissage

Connaissance :

Fondements de la littératie financière :

Comprendre les termes et concepts financiers clés qui sous-tendent les opérations commerciales, y compris les revenus, les dépenses, les bénéfices et les investissements.

Plans d'affaires

Découvrez pourquoi la budgétisation est importante pour la gestion d'une entreprise et comment elle aide à planifier et à contrôler les finances.

Paysage de financement

Connaissance des différentes sources de financement disponibles pour les fondateurs sous-représentés (subventions, crédits, financement participatif, etc.).



Résultats d'apprentissage

Compétences:

Créer des plans financiers : Capacité à construire un plan financier détaillé et réaliste qui s'aligne sur le modèle d'affaires, y compris les prévisions de flux de trésorerie et les objectifs financiers.

Identification des ressources financières : capacité à naviguer dans l'aide financière disponible, telle que les microcrédits, les subventions publiques et le financement des investisseurs, adaptée aux entrepreneurs sous-représentés.

Information financière : capacité à présenter des états financiers clairs, concis et transparents aux parties prenantes et aux investisseurs.



Résultats d'apprentissage

Comportements :

Surveillance financière proactive : développez des habitudes de suivi continu des flux de trésorerie, des dépenses et des revenus par rapport au plan, et ajustez les stratégies en conséquence.

Confiance dans la communication sur le financement : Renforcer la confiance pour communiquer les besoins et les plans financiers aux investisseurs potentiels ou aux organismes de financement.



Résultats d'apprentissage

Attitudes:

Résilience dans la gestion financière : développer une attitude positive envers la gestion des finances malgré les défis financiers ou le manque de ressources.

Engagement envers l'apprentissage continu : encourager les fondateurs à rester informés et à améliorer continuellement leurs compétences en matière de littératie financière et de planification.





01

Introduction à la littératie financière



*« Un investissement dans la
connaissance paie le meilleur
intérêt. »*

Benjamin Franklin



Qu'est-ce que la littératie financière

La littératie financière est la capacité de comprendre et d'utiliser diverses compétences financières, y compris la budgétisation, l'investissement et la gestion des finances. Pour les entrepreneurs, la littératie financière est essentielle pour prendre des décisions éclairées, éviter les pièges financiers et soutenir la croissance à long terme. La compréhension des flux de trésorerie, des dépenses, des revenus et de la rentabilité garantit que les entreprises restent en bonne santé financière.

Principaux points à retenir :

- La littératie financière permet une meilleure prise de décision
- Il aide les entrepreneurs à gérer efficacement les ressources
- Le manque de littératie financière peut conduire à de mauvaises décisions financières et à l'échec de l'entreprise.



Pourquoi la littératie financière est importante pour les entreprises

La littératie financière est essentielle pour prendre des décisions commerciales intelligentes. Elle aide les entrepreneurs à :

- Créer des plans financiers réalistes
- Comprendre comment gérer les flux de trésorerie
- Sécuriser le financement en comprenant ce que les investisseurs et les prêteurs recherchent
- Éviter les risques inutiles en prenant des décisions éclairées.

Les fondateurs ayant des connaissances financières peuvent mieux relever les défis et garder le contrôle de leurs finances, ce qui permet une croissance durable de l'entreprise.



Terminologie financière clé (Partie 1)

La compréhension des termes financiers de base est essentielle pour gérer efficacement une entreprise. Voici quelques termes importants :

Revenu

Le revenu total généré par la vente de biens ou de services

Bénéfice Net

Le revenu restant après déduction de toutes les dépenses

Marge brute

La différence entre les revenus et le coût de production de biens ou de services exprimée en pourcentage.

Ces concepts constituent le fondement de la prise de décision financière et doivent être clairement compris !



Terminologie financière clé (Partie 1)

La compréhension des termes financiers de base est essentielle pour gérer efficacement une entreprise. Voici quelques termes importants :

Flux de liquidités

Le mouvement d'argent entrant et sortant de votre entreprise. Un flux de trésorerie positif signifie que vous avez plus d'argent entrant que sortant.

Capitaux propres

La valeur de propriété de l'entreprise après soustraction des passifs des actifs.

Passif

Les dettes ou obligations que votre entreprise doit aux autres.



Terminologie financière clé (Partie 3)

La compréhension des termes financiers de base est essentielle pour gérer efficacement une entreprise. Voici quelques termes importants :

Comptes clients

Argent dû à votre entreprise par les clients qui ont acheté des biens ou des services mais n'ont pas encore payé.

Comptes fournisseurs

L'argent que votre entreprise doit aux fournisseurs pour des biens ou des services qui ont été achetés mais pas encore payés.

Dépenses en capital

L'argent dépensé par une entreprise pour acheter, entretenir ou mettre à niveau des actifs physiques tels que des équipements, des bâtiments ou des machines.



Terminologie financière clé (Partie 4)

La compréhension des termes financiers de base est essentielle pour gérer efficacement une entreprise. Voici quelques termes importants :

Retour de l'investissement

Une mesure de la rentabilité d'un investissement, calculée comme le gain de l'investissement divisé par ses coûts.

Fonds de roulement

La différence entre les actifs courants d'une entreprise (comme la trésorerie et les créances) et ses passifs courants (comme les dettes). Il mesure la santé financière à court terme d'un business.

Dépréciation

La réduction progressive de la valeur d'un actif au fil du temps, généralement appliquée à des actifs à long terme tels que des véhicules, des bâtiments ou des équipements.



Comment les concepts financiers s'intègrent dans la planification des affaires

La littératie financière est essentielle pour créer un plan d'affaires solide. Chaque terme financier que vous avez appris joue un rôle spécifique dans la planification de votre entreprise et les projections financières essentielles. Les aspects clés sont..

- **Revenus** : lors de la rédaction de votre plan d'affaires, vos revenus attendus en fonction de votre stratégie de vente et de votre analyse du marché. Cette projection guidera votre budgétisation.
- **Dépenses** : listez toutes les dépenses fixes et variables dans votre plan. Ceux-ci comprennent le loyer, les salaires, les matériaux et les coûts de marketing. Connaître vos dépenses vous aidera à gérer efficacement les flux de trésorerie.
- **Flux de trésorerie** : Un plan d'affaires solide comprend une prévision des flux de trésorerie qui suit le moment où l'argent entre et sort de l'entreprise. Sans cela, vous ne saurez pas si vous pouvez couvrir vos dépenses chaque mois.



Comment les concepts financiers s'intègrent dans la planification des affaires

- **Marge de profit:** comprendre votre marge de bénéfice vous aide à définir votre stratégie de tarification et votre rentabilité prévisionnelle. Incluez-la dans la section financière de votre plan d'affaires pour montrer aux investisseurs que votre entreprise peut générer des bénéfices.
- **Point de rentabilité :** indique le moment où votre entreprise commencera à réaliser des bénéfices. Incluez une analyse du seuil de rentabilité dans votre plan pour démontrer que vous savez quand votre entreprise couvrira ses coûts.



Comment la littératie financière affecte la prise de décision

Sans littératie financière, les propriétaires d'entreprise peuvent faire face à des problèmes financiers imprévus, avoir du mal à obtenir un financement ou ne pas gérer efficacement la croissance.

Les entrepreneurs ayant une bonne compréhension des concepts financiers peuvent :

- Prendre de meilleures décisions d'investissement.
- Planifier les besoins financiers à court et à long terme.
- Repérer rapidement les signaux d'alerte financiers, tels que la baisse des flux de trésorerie ou la hausse de la dette.
- Développer des stratégies de gestion des risques, de mise à l'échelle des opérations et de développement.



L'impact de la littératie financière sur le financement

La compréhension des états financiers, des flux de trésorerie et de la rentabilité donne aux entrepreneurs les outils dont ils ont besoin pour inspirer la confiance des investisseurs.

Les investisseurs et les prêteurs recherchent des fondateurs financièrement alphabétisés qui comprennent leurs chiffres. Les entrepreneurs qui peuvent communiquer clairement leurs données financières sont plus susceptibles de :

- Sécurisez vos emprunts
- Attirer du capital-risque ou des investissements providentiels.
- Négocier des conditions favorables avec les investisseurs.
- Établir des relations à long terme avec les partenaires financiers.



Exercice interactif – Évaluez votre littératie financière

Prenez un moment pour réfléchir à votre compréhension actuelle des concepts financiers. Répondez aux questions suivantes pour évaluer votre niveau de littératie financière :

1. Pouvez-vous expliquer la différence entre les revenus et les bénéfices ?
2. Comprenez-vous comment créer une prévision de flux de trésorerie ?
3. Êtes-vous à l'aise avec la lecture d'un bilan ?
4. Savez-vous quels sont vos passifs actuels ?

En fonction de vos réponses, identifiez les domaines dans lesquels vous devez vous améliorer.





Surmonter les obstacles à la littératie financière

1

Recherchez un mentorat : communiquez avec des conseillers financiers ou des mentors en affaires qui peuvent vous fournir des conseils.

2

Tirez parti des ressources gratuites : profitez de cours en ligne gratuits, de webinaires et de programmes de littératie financière.

3

Rejoignez des réseaux de soutien : engagez-vous auprès des communautés et des réseaux qui se concentrent sur l'autonomisation financière des fondateurs sous-représentés.





02

Création du plan d'affaires



*«Échouer dans la planification,
c'est planifier son échec».*

Alan Lakein



Composantes clés d'un plan financier

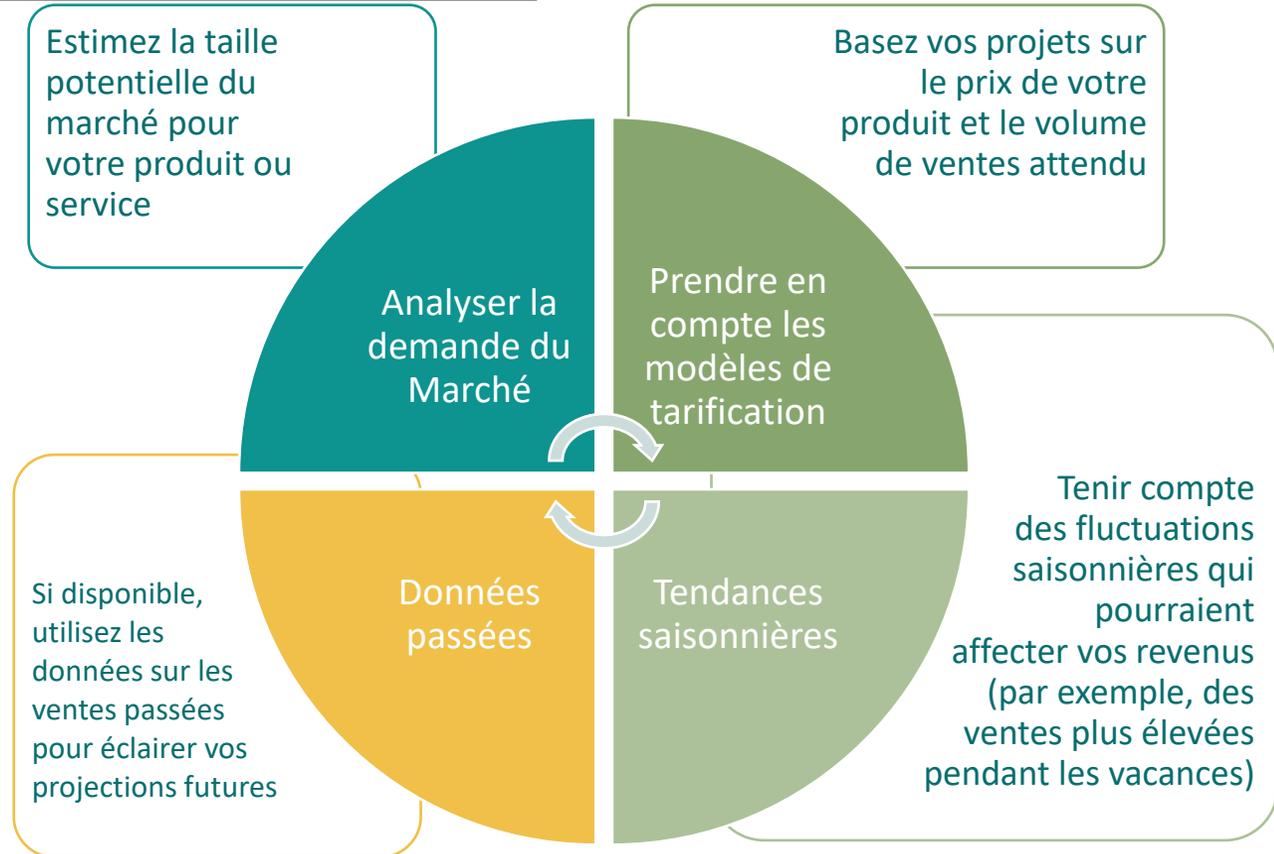
Un plan financier d'entreprise complet comprend plusieurs éléments clés :

Prévisions de revenus	Estimations des ventes futures, y compris quand et comment les revenus seront générés.
Prévisions de dépenses	Projections de tous les coûts commerciaux, à la fois fixes et variables.
Prévisions de trésorerie	Estimation, quand l'argent entrera et sortira de l'entreprise, assurant la liquidité
Prévisions de pertes et profits	Bénéfices attendus après le paiement de toutes les dépenses
Analyse du seuil de rentabilité	Le point auquel les revenus sont égaux aux dépenses, indiquant le moment où votre entreprise devient rentable.
Exigences en matière de fonds propres	Estimations des fonds nécessaires pour développer ou faire évoluer l'entreprise.



Créer des projections de revenus

Les projections de revenus estiment le montant des revenus que votre entreprise générera sur une période spécifique. Pour créer des projections de revenus précises :



Prévision des dépenses fixes et variables

Votre plan financier doit tenir compte à la fois des dépenses fixes et variables :

- **Dépenses fixes** : Ce sont des coûts qui ne changent pas avec le niveau d'activité de l'entreprise (par exemple, le loyer, les salaires, l'assurance).
- **Dépenses variables** : Celles-ci fluctuent en fonction du volume de biens ou de services produits (par exemple, matières premières, expédition, commissions).

Pour créer des prévisions de dépenses précises :

- **Listez vos coûts fixes** : ils sont prévisibles et peuvent être estimés à long terme
- **Estimez les coûts variables** : basez-les sur les projections de ventes et les niveaux de production
- Tenez **compte des coûts cachés** : incluez les dépenses moins évidentes telles que les taxes, l'entretien et les honoraires professionnels.



Planification des marges de bénéfice et analyse du seuil de rentabilité

Les marges de bénéfice et l'analyse du seuil de rentabilité vous aident à comprendre la santé financière de votre entreprise

- **Marge de bénéfice** : pourcentage du chiffre d'affaires qui dépasse vos dépenses. Des marges plus élevées signifient plus de rentabilité.
- **Point d'équilibre** : Le point où votre chiffre d'affaires total équivaut aux coûts totaux. Atteindre le seuil de rentabilité signifie que votre entreprise ne fonctionne plus à perte.

Étapes pour l'analyse du seuil de rentabilité

- **Calculer les coûts fixes** : comprend le loyer, les salaires et les services publics.
- **Identifier les coûts variables par unité** : estimez le coût de production de chaque unité de votre produit ou service.
- **Fixez votre prix à l'unité** : déterminez votre prix de vente.
- **Formule du seuil de rentabilité pour calculer le nombre de biens qui doivent être vendus au cours d'une période** :
$$\text{Coûts fixes} \div (\text{Prix de vente par unité} - \text{Coût variable par unité})$$



Comment créer une prévision de flux de trésorerie

Une prévision de flux de trésorerie estime le montant de trésorerie dont disposera votre entreprise sur une période donnée. Cela vous aide à prédire quand vous aurez besoin d'argent supplémentaire ou quand vous pouvez investir dans la croissance.

- Commencez par le solde de trésorerie d'ouverture :**
commencez par l'argent que vous avez au début de la période.
- Prévision des flux entrants :**
Estimez tous les flux de trésorerie entrant dans l'entreprise, y compris les ventes, les prêts et les investissements.
- Prévision des flux sortants :**
estimez les sorties de fonds pour les dépenses telles que la paie, le loyer, les matériaux et les paiements de la dette.
- Calculez les flux de trésorerie nets**
Soustrayez les sorties des revenus pour déterminer si vous avez un excédent ou un déficit.
- Ajuster au besoin**
Réviser vos prévisions en fonction des performances réelles



Besoins en capital et planification des investissements

Les exigences en matière de capital font référence à la somme d'argent dont une entreprise a besoin pour fonctionner et se développer. Cela comprend à la fois les coûts de démarrage initiaux et l'argent nécessaire à l'expansion.

Comment estimer les besoins en capital :

- 1. Listez les coûts de démarrage:** incluez les dépenses telles que l'équipement, les licences, le marketing et l'inventaire initial.
- 2. Planifiez les dépenses courantes:** tenez compte de la paie, du loyer, des services publics et d'autres coûts récurrents.
- 3. Facteur dans les coûts d'expansion:** Si vous prévoyez de croître, incluez le coût du nouvel équipement, de la location ou de l'ouverture de nouveaux sites.



Besoins en capital et planification des investissements

Planification des investissements

- Décidez du montant à investir dans différents domaines de l'entreprise, tels que le marketing, la recherche et le développement (R&D) ou le développement de produits.
- Assurez-vous que votre plan d'investissement s'aligne sur vos projections financières et votre stratégie de croissance.



Présentation de votre plan financier aux investisseurs

Lors de la recherche de financement, il est essentiel de présenter efficacement votre plan financier pour obtenir des investissements. Voici comment le présenter :

- 1. Commencez par une vue d'ensemble :** décrivez les principaux objectifs et la vision de votre entreprise.
- 2. Mettre en évidence les prévisions financières :** affichez vos projections de revenus, vos prévisions de flux de trésorerie et vos estimations de rentabilité.
- 3. Faire preuve de discipline financière :** mettez l'accent sur la façon dont vous gérez les coûts et assurez la rentabilité.
- 4. Aborder les risques :** les investisseurs apprécient la transparence, alors reconnaissez tous les risques financiers et expliquez comment vous envisagez de les atténuer.

Conseils : Soyez concis et clair / Concentrez-vous sur les projections basées sur les données/ Faites preuve de confiance

Apprendre plus dans le Module 4, Comment obtenir un financement pour mon idée et le Module 5, Gestion des finances et des relations avec les investisseurs.



Ajuster votre plan en fonction des performances

*« Les investisseurs recherchent des entrepreneurs qui connaissent leurs chiffres. »
Barbara Corcoran*

Un plan financier est un document évolutif qui doit être mis à jour régulièrement en fonction des performances réelles. Faites des ajustements lorsque les performances de votre entreprise diffèrent de vos projections :

- **Comparez les chiffres réels aux prévisions :** Examinez régulièrement vos états financiers pour comparer vos revenus et vos dépenses réels avec les projections.
- **Identifier les écarts :** Déterminez si votre entreprise est surperformante ou sous-performante dans certains domaines.



Ajuster votre plan en fonction des performances

« Les investisseurs recherchent des entrepreneurs qui connaissent leurs chiffres. »

Barbara Corcoran

- **Ajustez en conséquence** : si vous prenez du retard sur les revenus, envisagez d'ajuster votre stratégie marketing. Si vos dépenses sont trop élevées, cherchez des domaines pour réduire les coûts.
- **Examiner les flux de trésorerie** : ajustez vos prévisions de flux de trésorerie en fonction des entrées et des sorties réelles.



Erreurs courantes dans la planification financière de l'entreprise

Évitez ces erreurs courantes lors de la création de votre plan financier d'entreprise :

- **Projections trop optimistiques** : soyez réaliste sur vos ventes attendues. La surestimation des revenus peut conduire à de mauvaises décisions.
- **Sous-estimation des coûts** : soyez toujours prudent lors de l'estimation des dépenses. Il vaut mieux surestimer que de manquer d'argent.
- **Négliger les examens réguliers** : Un plan financier n'est pas quelque chose que vous créez une fois et que vous oubliez. Passez-le régulièrement en revue et mettez-le à jour en fonction des performances réelles.
- **Ne pas inclure de réserves de trésorerie** : des dépenses imprévues peuvent survenir à tout moment. Assurez-vous d'avoir une réserve de trésorerie pour couvrir les coûts imprévus.



Planification de scénarios pour la réussite de l'entreprise

La planification de scénarios vous aide à vous préparer aux résultats financiers potentiels en prévoyant les meilleurs, les pires et les plus probables scénarios pour votre entreprise.

Meilleur Scénario

Que se passe-t-il si vos ventes dépassent les attentes ? Planifier des stocks, du personnel ou des capacités de production supplémentaires.

Scénario le plus probable

Élaborez votre plan financier de base sur la base de projections réalistes, mais restez flexible pour vous adapter aux autres scénarios.

Pire cas Scénario

Si les ventes sont insuffisantes ou si les dépenses augmentent, à quel point gérez-vous mal ? Identifiez les domaines dans lesquels vous pouvez réduire les coûts ou générer des revenus supplémentaires.



Exemple d'un plan d'affaires financier pour un an

Section	Q1	2e trimestre	T3	Q4	Total (1ère Année)	Hypothèses
Revenu						
Ventes	€ 50,00	€ 55,00	€ 60,00	€ 70,00	€ 235,00	Les ventes devraient augmenter chaque trimestre en raison de l'augmentation des efforts de marketing et de la demande au cours du quatrième trimestre (période des fêtes).
Services	€ 15,00	€ 20,00	€ 18,00	€ 25,00	€ 78,00	Les contrats de service varient légèrement, avec un pic au quatrième trimestre en raison des nouvelles offres de services.
Autres revenus	€ 5,00	€ 3,00	€ 4,00	€ 6,00	€ 18,00	Comprend les frais de consultation ponctuels et les revenus divers du projet, qui fluctuent en fonction des besoins du client.
Total des revenus	€ 70,00	€ 78,00	€ 82,00	€ 101,00	€ 331,00	
Dépenses						
Salaires & Charges sociales	€ 30,00	€ 30,00	€ 32,00	€ 35,00	€ 127,00	Augmentations de salaire aux troisième et quatrième trimestres en raison des ajouts de personnel et des primes de performance.
Location	€ 6,00	€ 6,00	€ 6,00	€ 6,00	€ 24,00	Les coûts fixes de location des bureaux restent constants tout au long de l'année.
Marketing	€ 3,00	€ 4,00	€ 5,00	€ 5,00	€ 17,00	Les dépenses de marketing augmentent, en particulier aux troisième et quatrième trimestres, afin de générer plus de ventes pendant la saison chargée.
Services publics	€ 2,00	€ 2,00	€ 2,00	€ 2,00	€ 8,00	Coûts de services publics constants en fonction de la taille des bureaux et des heures normales de bureau.
Matières premières, approvisionnements	€ 12,00	€ 13,00	€ 14,00	€ 15,00	€ 54,00	Les coûts augmentent légèrement en fonction de l'augmentation des ventes, car davantage de fournitures et de matières premières sont nécessaires.
Frais divers	€ 1,00	€ 1,50	€ 1,00	€ 2,00	€ 5,50	Comprend les coûts imprévus tels que les réparations mineures et les déplacements. Supposé plus élevé au 4e trimestre en raison d'une activité commerciale accrue.
Dépenses totales	€ 54,00	€ 56,50	€ 60,00	€ 65,00	€ 235,50	
Bénéfice net (Perte)	€ 16,00	€ 21,50	€ 22,00	€ 36,00	€ 95,50	Les augmentations de revenus dépassent les dépenses croissantes, assurant la rentabilité chaque trimestre.
Flux de trésorerie cumulé	€ 16,00	€ 37,50	€ 59,50	€ 95,50	€ 95,50	Les flux de trésorerie augmentent régulièrement, sans déficit de trésorerie attendu.



03

Accès aux ressources financières et au financement

Apprendre plus dans le Module 4, Comment obtenir un financement pour mon idée et le Module 5, Gestion des finances et des relations avec les investisseurs.



Élaborer des stratégies exploitables

"La meilleure façon de prédire l'avenir, c'est de le créer." Peter Drucker

Pour les fondateurs sous-représentés, l'accès au financement peut être plus difficile en raison de réseaux limités, de ressources réduites et de biais potentiels. Cependant, de nombreuses possibilités de financement ciblent spécifiquement les entrepreneurs appartenant à des minorités et ceux qui sont confrontés à ces obstacles.

- **Principaux défis de financement:** accès limité au capital-risque, biais systémiques et manque de connexions.



Élaborer des stratégies exploitables

"La meilleure façon de prédire l'avenir, c'est de le créer." Peter Drucker

- **Opportunités disponibles (exemples):** subventions, microcrédits, financement participatif, capital-risque et initiatives gouvernementales spécifiquement conçues pour soutenir les fondateurs sous-représentés.



Intégration de la gestion des risques dans la budgétisation

L'intégration de la gestion des risques dans votre processus budgétaire vous aide à vous préparer aux incertitudes - ralentissements économiques, perturbations de la chaîne d'approvisionnement ou dépenses imprévues.

Subventions : fonds non remboursables fournis par des gouvernements ou des organisations, ciblant souvent des types spécifiques d'entreprises (par exemple, appartenant à des minorités, dirigées par des femmes, solutions vertes)

Microcrédits : Petits prêts allant généralement de 500 à 50 000 € , destinés aux startups ou aux entreprises en phase de démarrage ayant un accès limité aux prêts bancaires traditionnels

Financement participatif : collecte de petites sommes d'argent auprès d'un grand nombre de personnes, généralement par le biais de plateformes en ligne telles que Kickstarter ou GoFundMe.

Capital-risque (VC) : financement par actions fourni par des investisseurs en échange de la propriété de l'entreprise, généralement pour les entreprises à forte croissance.



Choisir le bon financement

Le choix de la bonne source de financement dépend de votre stade d'activité, de vos plans de croissance et du type de soutien dont vous avez besoin. Il vous faudra considérer les facteurs suivants :

- **Étape de l'entreprise** : Votre entreprise est-elle au stade de l'idée, de la phase de démarrage ou de la croissance ?
- **Type de financement** : Avez-vous besoin d'un prêt, d'une subvention ou d'un capital-investisseur ?
- **Montant du financement** : De quel montant de financement avez-vous besoin et à quelle vitesse en avez-vous besoin ?
- **Contrôle** : Êtes-vous prêt à céder une partie de la propriété de votre entreprise à des investisseurs ou souhaitez-vous conserver le contrôle total ?



Exemples pour l'étape de l'entreprise

Démarrage à un stade précoce :

Les microcrédits, les subventions ou le financement participatif sont idéaux pour les startups dans les premières étapes de leur développement. Par exemple, une startup technologique qui développe un prototype peut obtenir une subvention d'innovation du gouvernement ou lancer une campagne de financement participatif pour obtenir du soutien.

Phase de croissance :

Les entreprises qui ont déjà gagné du terrain peuvent rechercher du capital-risque ou des investissements providentiels pour faire évoluer rapidement leurs opérations. Par exemple, une entreprise de commerce électronique qui cherche à se développer sur de nouveaux marchés pourrait se tourner vers le capital-risque pour lever les capitaux nécessaires à son expansion.



Exemples pour le type de financement

Subventions : les fonds non remboursables sont excellents pour les entreprises qui abordent des problèmes sociaux ou des objectifs de durabilité. Par exemple, une entreprise sociale dirigée par des femmes qui fournit des solutions énergétiques propres peut demander une subvention de développement durable.

Le capital-risque convient aux entreprises à forte croissance qui ont besoin d'investissements importants mais qui sont disposées à partager la propriété.



Exemples pour le type de financement

Les microcrédits sont idéaux pour les startups qui ont besoin d'un petit montant de capital sans renoncer à leurs fonds propres.

Financement participatif : idéal pour les produits de consommation ou les entreprises bénéficiant d'un fort soutien de la communauté. Un créateur de mode peut utiliser des plateformes telles que Kickstarter pour collecter des fonds pour sa prochaine collection.



Exemples pour les montants de financement

- **Petits besoins en capital** : si vous avez besoin de moins de 50 000 € , des microcrédits ou un financement participatif sont appropriés. Par exemple, une petite boulangerie pourrait lever 10 000 € grâce à un microcrédit pour ouvrir un nouveau site.
- **Grands besoins en capital** : si vous avez besoin d'un capital important pour la mise à l'échelle (par exemple, 500 000 € ou plus), le capital-risque peut être une meilleure option. Un fabricant de drones de haute technologie cherchant à augmenter sa production à l'échelle mondiale pourrait se tourner vers les VC pour des investissements en capital substantiels.



Exemples pour le contrôle

- **Maintien de la propriété** : Les subventions et les microcrédits vous permettent de conserver la pleine propriété. Par exemple, une organisation à but non lucratif appartenant à une minorité peut demander une subvention sans renoncer à tout contrôle sur l'organisation.
- **Financement par actions** : le capital-risque nécessite de renoncer à une partie de la propriété en échange d'un financement. Une entreprise de technologie financière à croissance rapide peut renoncer à 10 à 20 % de ses capitaux propres pour obtenir un tour de table important en capital-risque.



Exemples de financement en action

- **Exemple de microcrédit** : une entreprise locale de soins de la peau bio obtient un microcrédit de 25 000 € pour couvrir les stocks et la commercialisation de son lancement de produit.
- **Exemple de subvention** : une startup d'énergie renouvelable reçoit une subvention gouvernementale de 100 000 € pour financer la recherche et le développement d'une innovation en matière de panneaux solaires.
- **Exemple de financement participatif** : une brasserie artisanale lève 50 000 € grâce à une campagne de financement participatif communautaire pour agrandir ses installations de brassage.
- **Exemple de capital-risque** : une startup SaaS spécialisée dans l'analyse basée sur l'IA sécurise 1,5 million d'euros de financement de capital-risque pour accélérer son développement et embaucher des talents clés.



Le rôle des microcrédits et des subventions publiques

Les microcrédits et les subventions publiques sont d'excellentes options pour les fondateurs sous-représentés qui pourraient avoir du mal à obtenir des prêts bancaires traditionnels ou un financement par capital-risque. Ces produits financiers sont généralement plus faciles d'accès et sont assortis de taux d'intérêt plus bas ou d'aucune obligation de remboursement dans le cas des subventions.

- 1. Microcrédits :** offerts par des programmes gouvernementaux ou des organisations à but non lucratif, les microprêts fournissent des montants de financement plus faibles aux startups et aux petites entreprises
 - les montants des prêts varient généralement de 500 à 50 000 € .
 - Souvent utilisé pour le fonds de roulement, l'achat d'équipement ou l'expansion des opérations.
- 2. Subventions publiques :** Ce sont des fonds non remboursables fournis par des gouvernements ou des organisations pour soutenir des types spécifiques d'entreprises (par exemple, appartenant à des femmes, énergie verte, startups technologiques).



Le rôle des microcrédits et des subventions publiques

- Les subventions nécessitent souvent des demandes détaillées et des rapports sur la façon dont l'argent est utilisé.



Préparation d'un argumentaire financier pour les investisseurs

Lorsque vous recherchez des investissements auprès de capital-risqueurs ou d'investisseurs providentiels, il est essentiel de présenter un argumentaire financier bien préparé qui met en évidence le potentiel de croissance de votre entreprise. Voici les éléments clés d'un argumentaire solide :

Introduction	Un bref aperçu de votre entreprise, de sa mission et de votre produit / service
Opportunités de marché	Montrez la taille du marché, votre public cible et la demande pour votre produit.
Modèle de revenus	Expliquez clairement comment votre entreprise génère des revenus
Projections financières	Inclure les prévisions de revenus, les projections de flux de trésorerie et l'analyse du seuil de rentabilité
Demande d'investissement	Soyez clair sur le montant d'argent que vous demandez et à quoi il servira (par exemple, marketing, expansion, développement de produits)
Stratégie de sortie	Décrivez les moyens potentiels pour les investisseurs de quitter l'investissement, par exemple par le biais d'une acquisition ou d'une offre publique



Préparation des réunions avec les investisseurs

Avant de rencontrer les investisseurs, assurez-vous d'avoir préparé un argumentaire financier complet. Utilisez cette liste de contrôle pour guider votre préparation :

1. **Aperçu de l'entreprise** : donnez une explication brève mais convaincante de votre entreprise, de votre produit et de vos opportunités de marché.
2. **Projections financières** : Préparer une projection financière détaillée pour les 3 à 5 prochaines années, y compris les prévisions de ventes, les projections de revenus et les états des flux de trésorerie.
3. **Utilisation des fonds** : définissez clairement le montant d'argent que vous demandez et à quoi il servira (par exemple, marketing, expansion).



Préparation des réunions avec les investisseurs

Avant de rencontrer les investisseurs, assurez-vous d'avoir préparé un argumentaire financier complet. Utilisez cette liste de contrôle pour guider votre préparation :

4. **Stratégie de sortie** : présentez un plan sur la façon dont les investisseurs peuvent quitter l'investissement et le type de rendement auquel ils peuvent s'attendre.
5. **Gestion des risques** : soyez prêt à discuter des risques (par exemple, la concurrence sur le marché, les défis opérationnels) et de la manière dont vous envisagez de les atténuer.



Financement participatif pour les startups

Le financement participatif permet aux entreprises de collecter de petites sommes d'argent auprès d'un grand nombre de personnes, généralement par le biais de plateformes en ligne. Il est particulièrement utile pour les produits ou services destinés aux consommateurs bénéficiant d'un fort soutien de la communauté.

Basé sur les dons

Les bailleurs de fonds contribuent à votre projet sans s'attendre à un retour financier. Commun dans les entreprises sociales ou les projets communautaires.

Basé sur les récompenses

Les bailleurs de fonds contribuent en échange d'une récompense, généralement le produit ou le service que vous développez (par exemple, un accès anticipé à un nouveau produit).

Basé sur l'équité

Les investisseurs fournissent un financement en échange de fonds propres dans l'entreprise. Cela convient aux startups qui cherchent à se développer et qui souhaitent offrir des actions de propriété



Comment préparer une campagne de crowdfunding réussie

La création d'une campagne de financement participatif réussie nécessite une préparation et une histoire convaincante. Suivez ces étapes pour augmenter vos chances de succès :



Comment préparer une campagne de crowdfunding réussie

Une fois lancé, surveillez les progrès et discutez avec les bailleurs de fonds pour maintenir l'élan

Faites la promotion de votre campagne avant le lancement pour susciter l'enthousiasme. Utilisez les médias sociaux, les bulletins d'information par courriel et d'autres plateformes pour engager votre public.

Si vous utilisez le financement participatif basé sur les récompenses, offrez des avantages convaincants tels qu'un accès anticipé à votre produit, des réductions exclusives ou des expériences en coulisses.



Les gens investissent dans des entreprises auxquelles ils croient. Expliquez pourquoi votre entreprise est importante et comment elle résoudra un problème ou répondra à un besoin.

Calculez le montant de financement dont vous avez besoin pour atteindre votre objectif spécifique (par exemple, lancer un produit, ouvrir un nouveau site).



Naviguer dans le rejet des investisseurs

« Le rejet n'est pas la fin du chemin. C'est une occasion de trouver une nouvelle voie vers le succès. »

Anonyme

Le rejet est un élément naturel du parcours de financement, et de nombreux entrepreneurs prospères y ont fait face.

Exemple Airbnb:

Les fondateurs d'Airbnb ont été confrontés à de nombreux rejets de la part des investisseurs dès le début. Malgré cela, ils ont persévéré, amélioré leur argumentaire et finalement obtenu un financement. Aujourd'hui, Airbnb est une marque mondiale évaluée à des milliards de dollars.

- **Demandez des commentaires** : lorsqu'un investisseur rejette votre argumentaire, demandez poliment des commentaires pour comprendre ses préoccupations. Cela vous aidera à affiner votre modèle commercial ou votre argumentaire.
- **Réévaluez votre plan d'affaires** : utilisez les commentaires pour revoir vos projections financières, votre adéquation produit-marché ou votre stratégie commerciale. Faites des ajustements pour renforcer votre proposition.



Naviguer dans le rejet des investisseurs

« Le rejet n'est pas la fin du chemin. C'est une occasion de trouver une nouvelle voie vers le succès. »

Anonyme

Le rejet est un élément naturel du parcours de financement, et de nombreux entrepreneurs prospères y ont fait face.

Exemple Airbnb:

Les fondateurs d'Airbnb ont été confrontés à de nombreux rejets de la part des investisseurs dès le début. Malgré cela, ils ont persévéré, amélioré leur argumentaire et finalement obtenu un financement. Aujourd'hui, Airbnb est une marque mondiale évaluée à des milliards de dollars.

- **Recherchez des sources de financement alternatives** : si les investisseurs traditionnels disent non, considérez les subventions, les microcrédits ou le financement participatif comme des alternatives.
- **Restez résilient** : Ne soyez pas découragé par le rejet. De nombreux fondateurs qui ont réussi ont fait face à de multiples rejets avant d'obtenir un financement. La persévérance est la clé.



L'importance du réseautage pour le financement

« Le rejet n'est pas la fin du chemin. C'est une occasion de trouver une nouvelle voie vers le succès. »

Anonyme

Le réseautage joue un rôle crucial pour obtenir du financement pour votre entreprise. Un entrepreneur bien connecté est plus susceptible de rencontrer des investisseurs, des mentors et des partenaires potentiels qui peuvent fournir un soutien précieux.

- **Assister à des événements de l'industrie :** les conférences, les événements de présentation et les meetups sont d'excellentes occasions de communiquer avec les investisseurs et les autres entrepreneurs.
- **Tirer parti des plateformes en ligne :** LinkedIn, AngelList et les plateformes de financement participatif sont d'excellents endroits pour interagir avec les investisseurs et les pairs.



L'importance du réseautage pour le financement

« Le rejet n'est pas la fin du chemin. C'est une occasion de trouver une nouvelle voie vers le succès. »

Anonyme

Exemple de Dropbox :

Les fondateurs de Dropbox ont d'abord eu du mal à mobiliser du capital-risque, mais grâce au réseautage lors d'événements de démarrage et aux présentations de mentors, ils ont pu se connecter avec des investisseurs clés qui ont contribué à financer leur croissance précoce.

- **Rejoignez les programmes d'accélérateur:** de nombreux programmes d'accélérateur et d'incubateur offrent un accès à des mentors, des investisseurs et des experts de l'industrie qui peuvent ouvrir des portes au financement.

Apprendre plus dans le Module 6 Mise en réseau pour les fondateurs sous-représentés



Rester financièrement préparé après avoir reçu un financement

Recevoir du financement n'est que le début du voyage financier. Après avoir obtenu des investissements, il est essentiel de gérer efficacement les fonds pour assurer la durabilité de l'entreprise.

Allouez votre financement dans divers domaines tels que le marketing, les opérations, le développement de produits et l'embauche. Suivez les dépenses et respectez le budget

1. Élaborez un budget clair

2. Maintenez les flux de trésorerie

Continuez à surveiller les flux de trésorerie pour vous assurer que votre entreprise dispose de suffisamment de liquidités pour faire face aux dépenses quotidiennes

4. Préparez les futurs cycles de financement

3. Suivez les indicateurs de performance

Assurez-vous que votre entreprise est sur la bonne voie pour atteindre les objectifs prévus pour le prochain cycle de financement. Cela pourrait inclure l'atteinte des objectifs de revenus, le lancement de nouveaux produits ou l'expansion sur de nouveaux marchés.

Passez régulièrement en revue les indicateurs de performance clés (KPI) tels que la croissance des revenus, les marges bénéficiaires et les coûts d'acquisition de clients. Partagez ces mesures avec les investisseurs pour maintenir la transparence.





04

Contrôle financier et amélioration continue



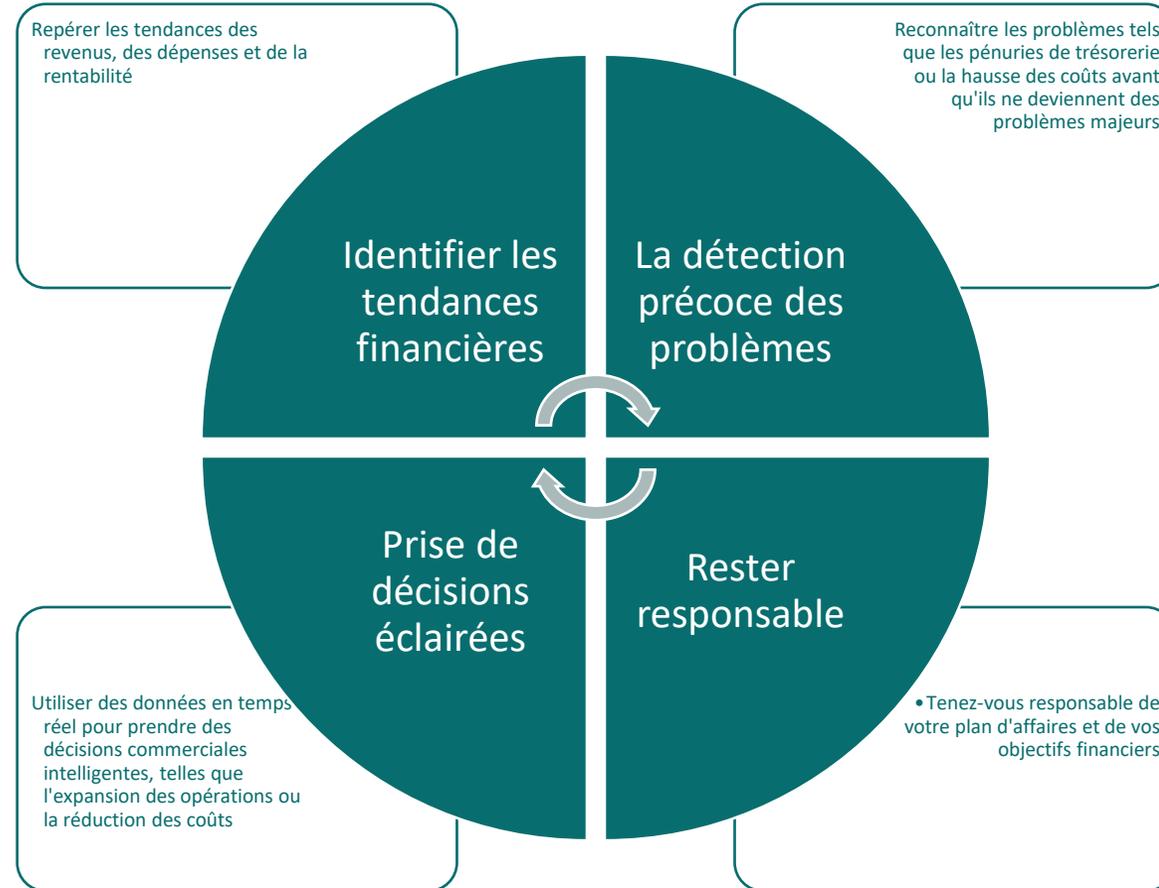
Vous ne pouvez pas gérer ce que vous ne mesurez pas. Peter Drucker

Cette section se concentre sur l'enseignement aux fondateurs sous-représentés de la façon de surveiller régulièrement leur performance financière et d'apporter les ajustements nécessaires pour l'amélioration continue des affaires. La section couvrira les outils de suivi de la santé financière, les ratios financiers clés et la planification de scénarios pour la croissance de l'entreprise et la gestion des risques.



Pourquoi le suivi financier est crucial

Le suivi financier vous permet de rester informé de la santé financière de votre entreprise et de vous assurer que vous êtes sur la bonne voie pour atteindre vos objectifs. L'examen régulier de vos performances financières vous permet de :



Revue financière mensuelle – Ce qu'il faut rechercher

Un examen financier mensuel vous aide à suivre les performances financières de votre entreprise et à effectuer des ajustements en temps opportun. Les éléments clés à examiner comprennent :

Compte de résultat ; Vérifiez les revenus, les dépenses et le bénéfice net du mois.

Tableau des flux de trésorerie ; Assurez-vous que les entrées de trésorerie couvrent les sorties et que vous disposez de suffisamment de liquidités pour respecter vos obligations.

Bilan ; Passez en revue vos actifs, vos passifs et vos capitaux propres pour évaluer la santé financière globale de l'entreprise.

Mesures clés : examinez les indicateurs de performance importants tels que les marges bénéficiaires, les comptes clients et les comptes créditeurs.



Comprendre les principaux ratios financiers

Les ratios financiers fournissent un aperçu rapide de la santé financière de votre entreprise. Voici quelques ratios clés à surveiller :

Marge de bénéfice

Mesure le bénéfice que votre entreprise génère de chaque euro de chiffre d'affaires.

Formule : Bénéfice Net/
Revenu

Ratio courant

Évalue votre capacité à payer des obligations à court terme avec des actifs à court terme.

Formule : Actif Courant/Passif
Courant

Ratio dettes/fonds propres

Indique la proportion de la dette utilisée pour financer les actifs de la société.

Formule : Total des passifs /
Capitaux propres



Comprendre les principaux ratios financiers (Partie 2)

Les ratios financiers fournissent un aperçu rapide de la santé financière de votre entreprise. Voici quelques ratios clés à surveiller :

Marge Bénéficiaire Brute

Mesure le pourcentage du chiffre d'affaires qui dépasse les coûts des marchandises vendues (COGS)

Formule : $(\text{Chiffre d'affaires} - \text{COGS}) / \text{Chiffre d'affaires}$

Marge Bénéficiaire d'Exploitation

Indique l'efficacité avec laquelle une entreprise peut générer des bénéfices à partir des opérations TSI avant de déduire les impôts et les **intérêts**. **Formule :** $\text{Revenu d'exploitation} / \text{Revenu}$

Rendement des actifs

Indivise la rentabilité d'une entreprise par rapport au total des actifs de l'

IST.Formule : $\text{Revenu Net} / \text{Total des Actifs}$



Comprendre les principaux ratios financiers (Partie 3)

Les ratios financiers fournissent un aperçu rapide de la santé financière de votre entreprise. Voici quelques ratios clés à surveiller :

Ratio rapide

Mesure la capacité d'une entreprise à faire face à ses passifs à court terme avec ses actifs

les plus **liquides**. **Formule :**
 $(\text{Actif circulant} - \text{Stocks}) / \text{Passif circulant}$

Ratio dettes/actifs

Indique le pourcentage des actifs d'une entreprise qui sont financés par la dette.

Formule : $\text{Total de la Dette} / \text{Total des Actifs}$

Rapport de couverture des intérêts

Mesure la façon dont une entreprise peut couvrir ses obligations d'intérêts avec des revenus

Formule : $\text{Revenu d'exploitation} / \text{Charge d'intérêts}$



Comprendre les principaux ratios financiers (Partie 4)

Les ratios financiers fournissent un aperçu rapide de la santé financière de votre entreprise. Voici quelques ratios clés à surveiller :

Ratio de rotation de l'inventaire

Mesure l'efficacité avec laquelle une entreprise vend et remplace les stocks.

Formule : $\text{COGS} / \text{Stock moyen}$

Rotation des comptes clients

Indique l'efficacité avec laquelle une entreprise perçoit des revenus auprès de

ses clients
Formule : $\text{Ventes nettes à crédit} / \text{Comptes clients moyens}$

Rendement des capitaux propres (RCP)

Mesure la rentabilité d'une entreprise à générer des bénéfices à partir des capitaux propres des

actionnaires
Formule : $\text{Revenu Net} / \text{Capitaux Propres des Actionnaires}$.



Exemple d'un plan d'affaires financier pour un an

Catégorie	Cible (Prévision)	Actuel	Écart (cible par rapport à réel)	Commentaires/actions
Revenu				
Chiffre d'affaire	€ 50,00	€ 48,00	-€ 2,00	Ventes légèrement inférieures à l'objectif. Passer en revue la stratégie marketing.
Revenus des services	€ 10,00	€ 12,00	€ 2,00	Les revenus des services ont dépassé les attentes en raison des nouveaux contrats.
Total des revenus	€ 60,00	€ 60,00	€ 0	Sur la cible
Dépenses				
Salaires	€ 20,00	€ 21,00	-€ 1,00	Un peu plus en raison des heures supplémentaires.
Location	€ 5,00	€ 5,00	€ 0	Sur la cible
Marketing	€ 3,00	€ 2,50	€ 500	Coûts de marketing inférieurs au budget. Envisagez de réaffecter les économies.
Services publics	€ 1,20	€ 1,50	-€ 300	Plus élevé en raison de l'augmentation saisonnière de la consommation d'énergie.
Fournitures et matériaux	€ 7,00	€ 8,00	-€ 1,00	Augmentation des coûts des matériaux en raison des changements de prix.
Dépenses totales	€ 36,20	€ 38,00	-€ 1,80	Un peu plus que le budget en raison de l'augmentation des coûts.
Bénéfice Net	€ 23,80	€ 22,00	-€ 1,80	Bénéfice impacté par des coûts plus élevés. Recherchez des mesures d'économie.



Exemple d'un plan d'affaires financier pour un an

Catégorie	Cible (Prévision)	Actuel	Écart (cible par rapport à réel)	Commentaires/actions
Principaux ratios financiers				
Marge Bénéficiaire Brute	60%	58%	-2%	Marge plus faible en raison des coûts plus élevés des marchandises vendues.
Marge Bénéficiaire d'Exploitation	40%	36%	-4%	La marge d'exploitation est plus faible en raison de l'augmentation des salaires et des services publics.
Ratio rapide	1.8	1.6	-0.2	Légère diminution de la liquidité. Surveillez de près les flux de trésorerie.
Ratio dettes/fonds propres	0.4	0.5	+0.1	Légère augmentation de l'effet de levier. Évaluer la stratégie d'emprunt.





05

Planification de la liquidité et Spotting Crisis



Le cours typique d'une crise d'entreprise

En règle générale, plus la crise est avancée, plus elle est difficile et coûteuse à résoudre. La crise de liquidité se manifeste par le fait que les réserves financières de l'entreprise diminuent considérablement et que les lignes de crédit sont épuisées. Dans certains cas, les fournisseurs exigent un paiement à l'avance car votre cote de crédit est considérée comme mauvaise.

Ventes /
Bénéfice /
Liquidité



- Lignes de crédit épuisées
- Augmentation du passif
- Retards de paiement
- Les fournisseurs exigent un paiement anticipé
- Goulets d'étranglement de l'approvisionnement

Dans ce cours, nous nous concentrerons uniquement sur la crise de liquidité



Complexité de la planification de la liquidité

De nombreux secteurs se caractérisent par une saisonnalité, des dépendances difficiles à planifier et/ou des prix volatils. Cela fait de la planification de la liquidité une tâche très complexe.

Fluctuation saisonnière 01

De nombreux secteurs (par exemple le secteur du tourisme) se caractérisent par une demande très fluctuante tout au long de l'année.

Prix 02

Dans de nombreux domaines (par exemple, les hôtels), les entreprises se caractérisent par des prix très fluctuants. Ceci est étroitement lié à la saisonnalité.

Environnement 03

De nombreux secteurs sont influencés par des facteurs externes difficiles à planifier (par exemple, météo, pandémie, etc.)



EXEMPLE : Complexité de la planification de la liquidité (saisonnalité)

Si votre entreprise est soumise à une demande très fluctuante, vous devez accumuler suffisamment de liquidités au cours des mois où les ventes sont fortes pour compenser les mois où les ventes sont faibles.



Des réserves de liquidités suffisantes doivent être constituées pour les phases les plus faibles afin de pouvoir compenser les fluctuations des ventes et des entrées de trésorerie.

- L'analyse des fluctuations des dernières années est nécessaire.
- Si aucune donnée historique n'est disponible, des hypothèses doivent être faites.



Complexité de la planification de la liquidité

Les fluctuations de prix ont un impact significatif sur la planification de la liquidité - et doivent être prises en compte en conséquence.

Fluctuation saisonnière 01

De nombreux secteurs (par exemple le secteur du tourisme) se caractérisent par une demande très fluctuante tout au long de l'année.

Prix 02

Dans de nombreux domaines (par exemple, les hôtels), les entreprises se caractérisent par des prix très fluctuants. Ceci est étroitement lié à la saisonnalité.

Environnement 03

De nombreux secteurs sont influencés par des facteurs externes difficiles à planifier (par exemple, météo, pandémie, etc.)

Si le modèle d'affaires montre des prix fluctuants, ceux-ci doivent être pris en compte dans la planification de la liquidité.



Complexité de la planification de la liquidité

Les événements imprévus et les facteurs environnementaux ne peuvent pas être planifiés - par conséquent, il est important de constituer des réserves de liquidité suffisantes.

Fluctuation saisonnière 01

De nombreux secteurs (par exemple le secteur du tourisme) se caractérisent par une demande très fluctuante tout au long de l'année.

Prix 02

Dans de nombreux domaines (par exemple, les hôtels), les entreprises se caractérisent par des prix très fluctuants. Ceci est étroitement lié à la saisonnalité.

Environnement 03

De nombreux secteurs sont influencés par des facteurs externes difficiles à planifier (par exemple, météo, pandémie, etc.)

En raison de la dépendance de facteurs qui ne peuvent pas être influencés, une réserve de liquidité suffisante doit être prise en compte. Le montant de la réserve de liquidité peut être dérivé au mieux d'une analyse de plusieurs années dans le passé.



Structure de base de la planification de la liquidité

La planification de la liquidité vise à s'assurer que l'entreprise est en mesure de respecter ses obligations de paiement à tout moment et à identifier les besoins de financement à court terme.

La planification de la liquidité tient compte de toutes les entrées et sorties de trésorerie au cours de la période considérée.

Structure de base de la planification de la liquidité	
Total de tous les paiements entrants	Total de tous les versements
+Vente /services +Remboursement de dettes + Autres entrées de trésorerie (par exemple, intérêts, apports de capital des propriétaires, etc.)	- Paiements pour les biens et les matériaux - Salaires, traitements, avantages sociaux - Publicité - Taxes telles que la taxe sur la valeur ajoutée - Intérêt sur le capital - Assurance - Frais généraux et administratifs - Location - Autres décaissements (électricité, eau, etc.)



Structure de base de la planification de la liquidité (2e Partie)

La planification de la liquidité comprend les sous-plans « activités d'exploitation », « activités d'investissement » et « activités de financement ».

Les entrées et sorties de trésorerie des activités d'exploitation ainsi que des activités d'investissement et de financement doivent être prises en compte.

Statut de liquidité

+Flux de trésorerie des activités d'exploitation

+Flux de trésorerie des activités d'investissement

+Flux de trésorerie provenant d'activités de financement

= Variation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie avec effet sur la liquidité

Liquidités disponibles

Entrées et sorties de trésorerie des activités d'exploitation

Net des investissements / désinvestissements

Solde net provenant d'activités de financement extérieur

Ressources financières = somme de tous les éléments ci-dessus



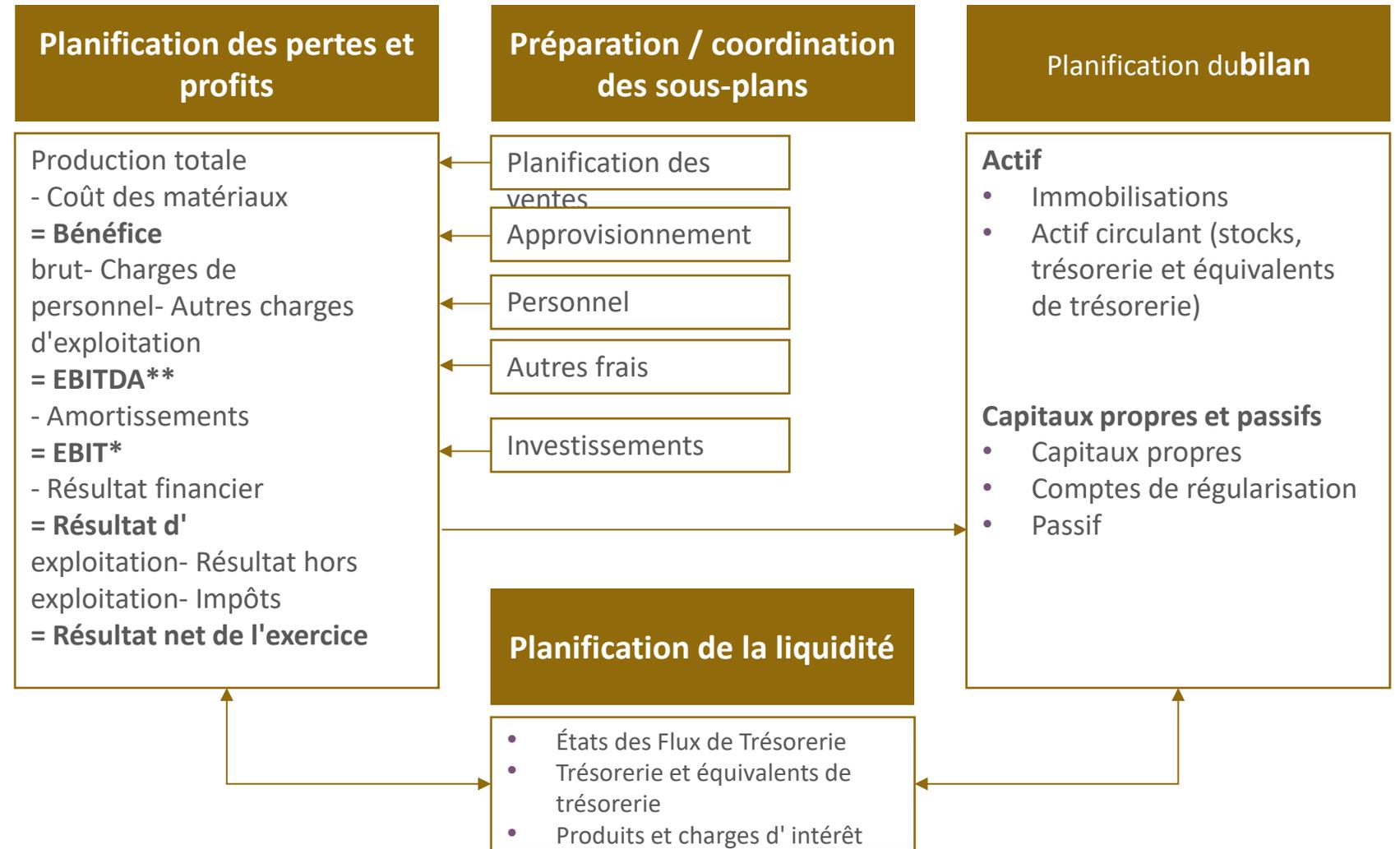
Planification d'entreprise intégrée

Il existe un lien étroit entre la planification de la liquidité, la planification des profits et pertes et la planification du bilan.

En raison du lien entre la planification des profits et pertes, la planification de la liquidité et la planification du bilan, on parle également de « planification intégrée ».

EBIT: Bénéfices avant impôt et charges financières

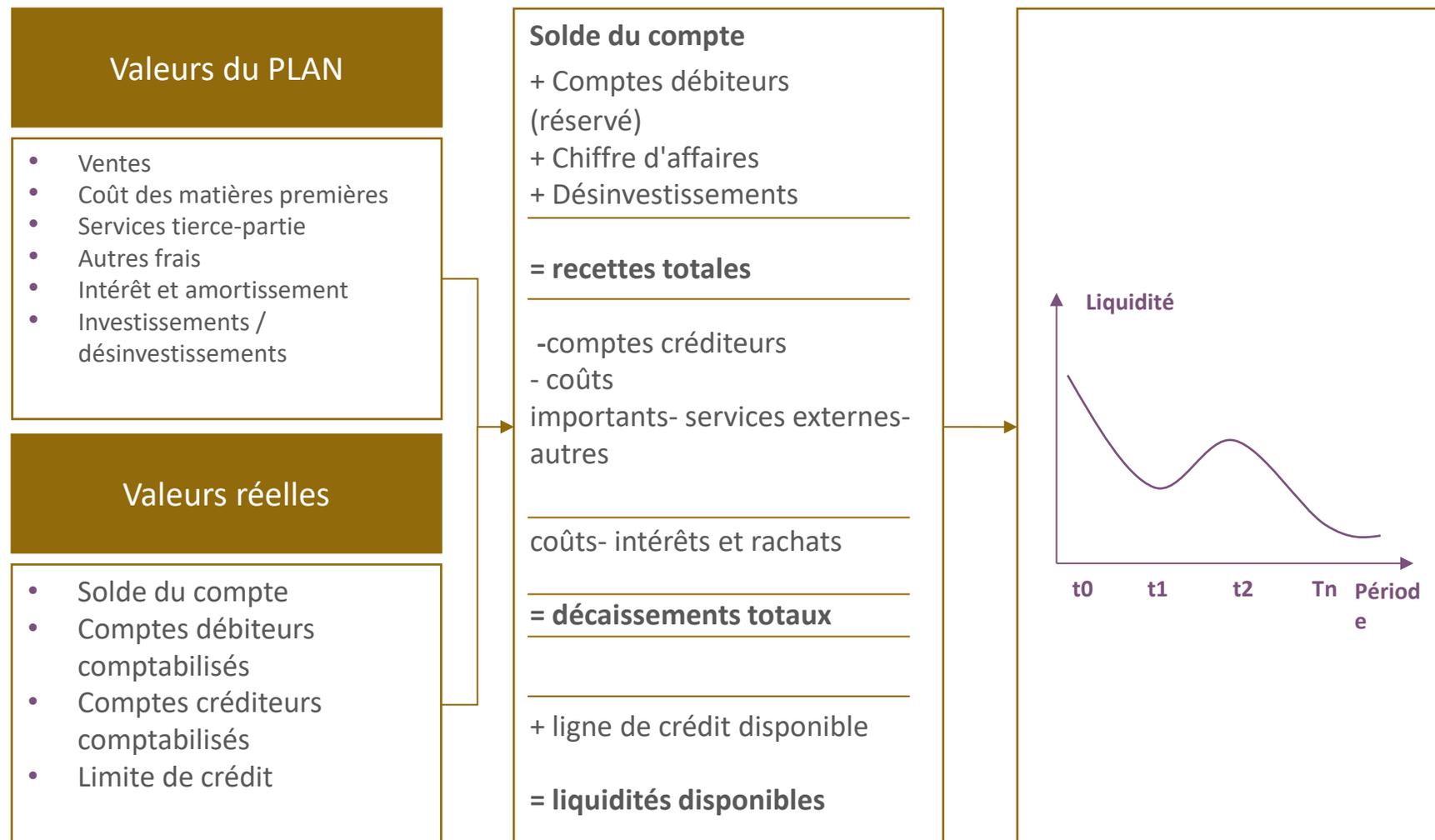
**EBITDA: Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement.



Structure de base de la planification de la liquidité

Les valeurs réelles et prévues sont prises en compte dans la planification de la liquidité.

La planification de la liquidité prend en compte tous les paiements entrants et sortants déjà comptabilisés ainsi que les valeurs prévues. Avec le solde du compte et la ligne de crédit, cela se traduit par la liquidité disponible.



Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

Cet exemple simplifié montre un petit hôtel familial. Une planification de la liquidité pour l'année à venir doit être effectuée

En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice													
Entrées de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes débiteurs)													
<i>Dont réservé</i>													
<i>De la planification à la construction</i>													
Flux de trésorerie provenant des désinvestissements													
Flux de trésorerie provenant des produits financiers													
Total des paiements reçus													
Sorties de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes créditeurs)													
<i>Dont réservé</i>													
<i>De la planification à la construction</i>													
Sorties pour investissements													
Sorties de fonds pour les transactions financières (rachat / intérêts)													
Total des paiements sortants													



Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

Cet exemple simplifié montre un petit hôtel familial. Une planification de la liquidité pour l'année à venir doit être effectuée

En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Excédent/(déficit)													
Mesures:													
Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période													



Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

Tout d'abord, les informations déjà connues sont saisies

En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	100												
Entrées de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes débiteurs)													
<i>Dont réservé</i>		50	40	30									
<i>De la planification à la construction</i>													
Flux de trésorerie provenant des désinvestissements													
Flux de trésorerie provenant des produits financiers													
Total des paiements reçus													
Sorties de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes créditeurs)													
<i>Dont réservé</i>		10											
<i>De la planification à la construction</i>													
Sorties pour investissements													
Sorties de fonds pour les transactions financières (rachat / intérêts)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total des paiements sortants													
Excédent/(déficit)													
Mesures:													
Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période													

Situation initiale:

- Il y a actuellement 100 000 € sur le compte. Il n'y a pas d'autres fonds liquides.
- Il y a déjà des réservations pour les trois prochains mois.
- En outre, il y a déjà des factures entrantes affichées qui seront dues au cours du mois prochain.
- La société dispose d'un prêt en cours, pour lequel 2 000 € d'intérêts et de remboursement sont dus chaque mois.



Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

Sur cette base, les valeurs prévues de la planification de l'entreprise sont saisies (sur la base d'une analyse des années précédentes).

En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	100												
Entrées de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes débiteurs)													
<i>Dont réservé</i>		50	40	30									
<i>De la planification à la construction</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Flux de trésorerie provenant des désinvestissements													
Flux de trésorerie provenant des produits financiers													
Total des paiements reçus													
Sorties de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes créditeurs)													
<i>Dont réservé</i>		10											
<i>De la planification à la construction</i>													
Sorties pour investissements													
Sorties de fonds pour les transactions financières (rachat / intérêts)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total des paiements sortants													
Excédent/(déficit)													
Mesures:													
Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période													

Planification du revenu

- La base pour la planification des ventes est l'année précédente, il n'y a aucune indication que l'année suivante devrait être différente de l'année précédente
- On sait par le passé que les mois 4, 5, 6 et 8 sont des mois faibles
- Le mois 7 est généralement un mois plus fort en raison d'un salon professionnel au cours de cette période

Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

Dans cet exemple, les coûts sont constitués d'un bloc de coûts fixes et d'un pourcentage des ventes

En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	100												
Entrées de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes débiteurs)													
<i>Dont réservé</i>		50	40	30									
<i>De la planification à la construction</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Flux de trésorerie provenant des désinvestissements													
Flux de trésorerie provenant des produits financiers													
Total des paiements reçus													
Sorties de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes créditeurs)													
<i>Dont réservé</i>		10											
<i>De la planification à la construction</i>		55	60 (45 + 15)	45	25	25	20	45	30	50	50	55	65
Sorties pour investissements													
Sorties de fonds pour les transactions financières (rachat / intérêts)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total des paiements sortants													
Excédent/(déficit)													
Mesures:													
Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période													

Planification des Coûts

- Les coûts fixes s'élèvent à 15 000 € par mois
- Les coûts variables sont calculés sur la base de l'analyse des valeurs de l'année précédente et s'élèvent à 50% du chiffre d'affaires opérationnel

Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

Dans les mois à faible chiffre d'affaires, certaines chambres sont à rénover.

En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	100												
Entrées de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes débiteurs)													
<i>Dont réservé</i>		50	40	30									
<i>De la planification à la construction</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Flux de trésorerie provenant des désinvestissements							10						
Flux de trésorerie provenant des produits financiers													
Total des paiements reçus													
Sorties de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes créditeurs)													
<i>Dont réservé</i>		10											
<i>De la planification à la construction</i>		55	60 (45 + 15)	45	25	25	20	45	30	50	50	55	65
Sorties pour investissements							100						
Sorties de fonds pour les transactions financières (rachat / intérêts)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total des paiements sortants													
Excédent/(déficit)													
Mesures:													
Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période													

Planification des investissements

- Dans le mois à faible chiffre d'affaires 6, certaines chambres sont à rénover
- 100 000 € sont prévus pour la rénovation
- Les vieux meubles doivent être vendus. 10 000 € de produit des ventes sont prévus

Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

Les valeurs finales de la période précédente constituent le point de départ de la période suivante

En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	100	100											
Entrées de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes débiteurs)													
<i>Dont réservé</i>		50	40	30									
<i>De la planification à la construction</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Flux de trésorerie provenant des désinvestissements													
Flux de trésorerie provenant des produits financiers													
Total des paiements reçus													
Sorties de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes créditeurs)													
<i>Dont réservé</i>		10											
<i>De la planification à la construction</i>		55	60 (45 + 15)	45	25	25	20	45	30	50	50	55	65
Sorties pour investissements							100						
Sorties de fonds pour les transactions financières (rachat / intérêts)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total des paiements sortants													
Excédent/(déficit)													
Mesures:													
Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période	100												

Planification de la liquidité

- Le solde de clôture de la liquidité de la période précédente est inscrit en tant que solde d'ouverture de la période suivante

Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

Les entrées et sorties de trésorerie prévues sont totalisées

En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	100	100											
Entrées de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes débiteurs)													
<i>Dont réservé</i>		50	40	30									
<i>De la planification à la construction</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Flux de trésorerie provenant des désinvestissements							10						
Flux de trésorerie provenant des produits financiers													
Total des paiements reçus													
Sorties de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes créditeurs)													
<i>Dont réservé</i>		10											
<i>De la planification à la construction</i>		55	60 (45 + 15)	45	25	25	20	45	30	50	50	55	65
Sorties pour investissements							100						
Sorties de fonds pour les transactions financières (rachat / intérêts)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total des paiements sortants													
Excédent/(déficit)													
Mesures:													
Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période	100												

Planification de la liquidité

- Les entrées et sorties de trésorerie prévues sont totalisées

Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

Le solde de clôture de la période respective est calculé à partir des valeurs cumulées

En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12	
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	100	100												
Entrées de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes débiteurs)		+												
<i>Dont réservé</i>		50	40	30										
<i>De la planification à la construction</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100	
Flux de trésorerie provenant des désinvestissements							10							
Flux de trésorerie provenant des produits financiers														
Total des paiements reçus		100												
Sorties de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes créditeurs)														
<i>Dont réservé</i>		10												
<i>De la planification à la construction</i>		55	=	60 (45 + 15)	45	25	25	20	45	30	50	50	55	65
Sorties pour investissements							100							
Sorties de fonds pour les transactions financières (rachat / intérêts)		2	+/-	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
Total des paiements sortants		67	=											
Excédent/(déficit)		133												
Mesures:		0												
Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période	100	133												

Planification de la liquidité

- La trésorerie et les équivalents de trésorerie en fin de période sont calculés comme suit

Solde d'ouverture

+ Encaissements totaux

- Décaissements totaux

+/- Mesures de contrôle de la liquidité

Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

Le solde de clôture de la période constitue à son tour le point de départ de la période suivante - et ainsi de suite

En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	100	100	133										
Entrées de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes débiteurs)													
<i>Dont réservé</i>		50	40	30									
<i>De la planification à la construction</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Flux de trésorerie provenant des désinvestissements							10						
Flux de trésorerie provenant des produits financiers													
Total des paiements reçus		100											
Sorties de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes créditeurs)													
<i>Dont réservé</i>		10											
<i>De la planification à la construction</i>		55	60 (45 + 15)	45	25	25	20	45	30	50	50	55	65
Sorties pour investissements							100						
Sorties de fonds pour les transactions financières (rachat / intérêts)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total des paiements sortants		67											
Excédent/(déficit)		133											
Mesures:		0											
Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période	100	133											

Planification de la liquidité

- La trésorerie et les équivalents de trésorerie en fin de période sont inscrits comme solde de départ dans la période suivante

Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

Toutes les valeurs sont saisies dans le tableau de planification

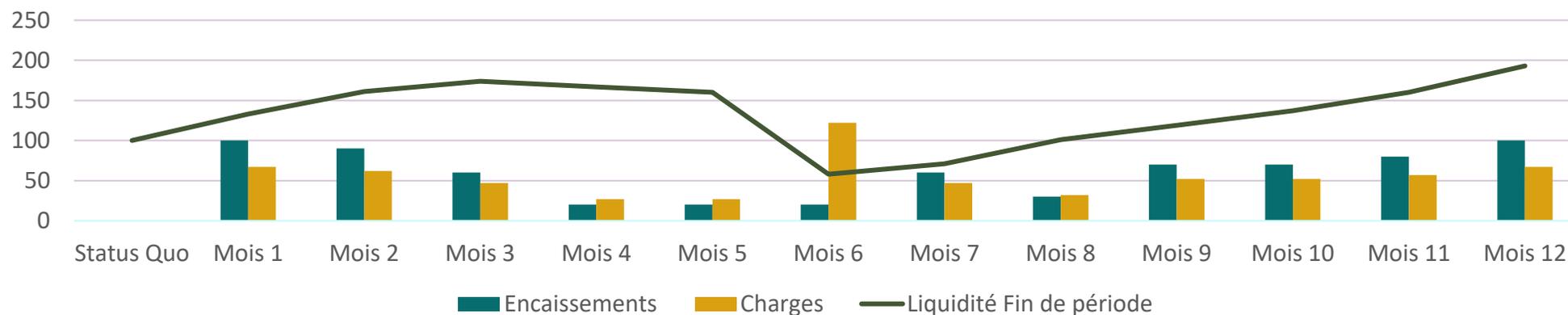
En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	100	100	133	161	174	167	160	58	71	101	119	137	160
Entrées de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes débiteurs)													
<i>Dont réservé</i>		50	40	30									
<i>De la planification à la construction</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Flux de trésorerie provenant des désinvestissements							10						
Flux de trésorerie provenant des produits financiers													
Total des paiements reçus		100	90	60	20	20	20	60	30	70	70	80	100
Sorties de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes créditeurs)													
<i>Dont réservé</i>		10											
<i>De la planification à la construction</i>		55	60 (45 + 15)	45	25	25	20	45	30	50	50	55	65
Sorties pour investissements							100						
Sorties de fonds pour les transactions financières (rachat / intérêts)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total des paiements sortants		67	62	47	27	27	122	47	32	52	52	57	67
Excédent/(déficit)		133	161	174	167	160	58	71	101	119	137	160	193
Mesures:		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période	100	133	161	174	167	160	58	71	101	119	137	160	193

Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

La liquidité devrait être suffisante pour mettre en œuvre les mesures de rénovation prévues

En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	100	100	133	161	174	167	160	58	71	101	119	137	160
Total des paiements reçus		100	90	60	20	20	20	60	30	70	70	80	100
Total des paiements sortants		67	62	47	27	27	122	47	32	52	52	57	67
Excédent/(déficit)		133	161	174	167	160	58	71	101	119	137	160	193
Mesures:		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période	100	133	161	174	167	160	58	71	101	119	137	160	193

Développement de la liquidité



Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

Après trois mois, la planification est mise à jour. Les valeurs réelles sont nettement pires que prévu.

En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	100	100	107	110									
Entrées de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes débiteurs)													
<i>Dont réservé</i>		50	40	30									
<i>De la planification à la construction</i>		10	10	20									
Flux de trésorerie provenant des désinvestissements													
Flux de trésorerie provenant des produits financiers													
Total des paiements reçus		60	50	50									
Sorties de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes créditeurs)													
<i>Dont réservé</i>		10											
<i>De la planification à la construction</i>		41	45	45									
Sorties pour investissements													
Sorties de fonds pour les transactions financières (rachat / intérêts)		2	2	2									
Total des paiements sortants		53	47	47									
Excédent/(déficit)		107	161	174									
Mesures:		0	0	0									
Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période	100	107	110	113									

Comparaison planifiée / réelle :

- On peut voir que les valeurs RÉELLES des ventes sont nettement inférieures à celles prévues initialement.
- Les coûts variables sont également plus élevés que l'année dernière. Ils s'élèvent maintenant à 60% des ventes réelles

Exemple simplifié de planification mensuelle de la liquidité (Hôtel)

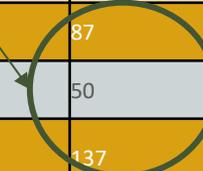
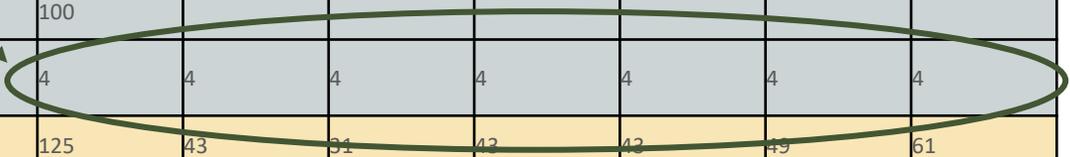
En raison de la planification ajustée, la famille décide de financer la rénovation prévue par un prêt supplémentaire

En milliers d'euros	Statu quo	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
Trésorerie et équivalents de trésorerie au début de l'exercice	100	100	107	110	113	100	137	32	29	18	15	12	13
Entrées de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes débiteurs)													
Entrées de trésorerie des activités d'investissement (y compris les comptes débiteurs)													
Flux de trésorerie provenant des investissements							10						
Flux de trésorerie provenant des produits financiers													
Total des paiements reçus		60	50	50	10	10	20	40	20	40	40	50	70
Sorties de trésorerie des activités d'exploitation (y compris les comptes créditeurs)													
<i>Dont réservé</i>		10											
<i>De la planification à la construction</i>		41	45	45	21	21	21	39	27	39	39	45	57
Sorties pour investissements							100						
Sorties de fonds pour les transactions financières (rachat / intérêts)		2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4
Total des paiements sortants		53	47	47	23	23	125	43	31	42	42	49	61
Excédent/(déficit)		107	110	113	100	87	58	71	101	119	137	160	193
Mesures:		0	0	0	0	50	0	0	0	0	0	0	0
Trésorerie et équivalents de trésorerie en fin de période	100	107	110	113	100	137	32	29	18	15	12	13	22

Adaptation du planning

- La rénovation étant importante pour le développement futur de l'hôtel, la famille décide de contracter un prêt pour financer la rénovation.

- Afin de disposer d'un tampon de liquidité, un prêt de 50 000 € est souscrit. Cela augmente les coûts de financement



EXERCICE

En raison du lien entre les plans individuels dans la planification financière intégrée, les transactions commerciales ont généralement également une influence sur les différents sous-plans.

Considérez ce qui influence cette transaction commerciale exemplaire sur la liquidité, le bilan et le compte de résultat.

Effets des transactions commerciales sur la planification

Exemple 1 : Paiement des comptes créditeurs d'un montant de 10 000 € (créanciers selon le bilan au 31.12.2021) à 100 % en janvier 2022

Effet:

- Liquidité:
- Bilan :
- État des pertes et des profits :



EXERCICE

En raison du lien entre les plans individuels dans la planification financière intégrée, les transactions commerciales ont généralement également une influence sur les différents sous-plans.

Considérez ce qui influence cette transaction commerciale exemplaire sur la liquidité, le bilan et le compte de résultat.

Effets des transactions commerciales sur la planification

Exemple 1 : Paiement des comptes créditeurs d'un montant de 10 000 € (créanciers selon le bilan au 31.12.2021) à 100 % en janvier 2022

Effet:

- Liquidité : Sorties de trésorerie des activités d'exploitation dans la planification de la liquidité en janvier 2022 (brut)
- Bilan : Réduction des comptes créditeurs en janvier 2022 du montant du paiement sortant
- État des pertes et des profits : sans effet



EXERCICE

En raison du lien entre les plans individuels dans la planification financière intégrée, les transactions commerciales ont généralement également une influence sur les différents sous-plans.

Considérez ce qui influence cette transaction commerciale exemplaire sur la liquidité, le bilan et le compte de résultat.

Effets des transactions commerciales sur la planification

Exemple 2 : Revenus de 10 000 € (nets) en janvier 2022 et réception du paiement en février 2022 (vente avec délai de paiement)

Effet en janvier :

- État des pertes et des profits :
- Bilan :
- Bilan :

Effet en février :

- Liquidité:
- Liquidité:
- Bilan :



EXERCICE

En raison du lien entre les plans individuels dans la planification financière intégrée, les transactions commerciales ont généralement également une influence sur les différents sous-plans.

Considérez ce qui influence cette transaction commerciale exemplaire sur la liquidité, le bilan et le compte de résultat.

Effets des transactions commerciales sur la planification

Exemple 2 : Revenus de 10 000 € (nets) en janvier 2022 et réception du paiement en février 2022 (vente avec délai de paiement)

Effet en janvier :

- État des pertes et des profits : Chiffre d'affaires en janvier 2022 d'un montant de 10 000 €
- Bilan : Comptes débiteurs des livraisons et services en janvier 2022 d'un montant de 10 000 € plus la TVA applicable (brute)
- Bilan : passif de TVA en janvier 2022 d'un montant de TVA généralement payable le mois suivant

Suite sur la diapositive suivante



Effets des transactions commerciales sur la planification

En raison du lien entre les plans individuels dans la planification financière intégrée, les transactions commerciales ont généralement également une influence sur les différents sous-plans.

Considérez ce qui influence cette transaction commerciale exemplaire sur la liquidité, le bilan et le compte de résultat.

Exemple 2 : Revenus de 10 000 € (nets) en janvier 2022 et réception du paiement en février 2022 (vente avec délai de paiement)

Effet en février :

- Liquidité : Paiement des activités d'exploitation dans la planification de la liquidité en février 2022 d'un montant de 10 000 € plus TVA
- Liquidité : Paiement du solde TVA / TVA
- Bilan : Réduction des comptes débiteurs d'un montant du paiement de 10 000 plus la TVA (brute)





06

Réflexion personnelle



Réfléchissez – Comprendre votre littératie financière

Prenez un moment pour réfléchir à votre niveau actuel de littératie financière et à son impact sur vos décisions commerciales. Réfléchissez aux questions suivantes:

1. Est-ce que je comprends les termes financiers clés comme les revenus, les dépenses, les flux de trésorerie et les bénéfices ?
 - Si oui, comment ai-je appliqué ces connaissances dans mon entreprise ?
 - Si non, quelles ressources puis-je utiliser pour améliorer ma compréhension ?Puis-je créer et lire les états financiers de base (compte de résultat, flux de trésorerie, bilan) ?
2. Dans quelle mesure suis-je confiant dans la réalisation de projections financières pour mon entreprise ?

Étape d'action : énumérez un domaine financier que vous souhaitez améliorer (par exemple, la gestion des flux de trésorerie, la compréhension des marges bénéficiaires) et décrivez les étapes pour y travailler.



Réfléchissez – Impacts de la littératie financière

La littératie financière n'est pas seulement une question de compréhension des chiffres ; il s'agit de savoir comment ces chiffres guident votre prise de décision. Réfléchissez aux points suivants.

1. Ai-je intégré mes projections financières dans mon plan d'affaires ?
Est-ce que j'utilise des projections réalistes de revenus, de dépenses et de bénéfices ?
2. Ai-je un seuil de rentabilité clair pour mon entreprise ?
Si ce n'est pas le cas, calculez votre seuil de rentabilité en fonction de vos revenus et dépenses actuels.
3. Comment prévoir un suivi régulier de ma performance financière ?

Étape d'action : Identifiez une section de votre plan d'affaires où la littératie financière peut être améliorée (par exemple, des prévisions de revenus ou une budgétisation plus précises) et apportez des modifications.



Réfléchir – Préparation à l'investissement

S'engager avec les investisseurs nécessite plus que la simple présentation de données financières ; il s'agit de démontrer la confiance dans l'avenir de votre entreprise.

Réfléchissez à votre préparation à la présentation aux investisseurs :

1. Ai-je préparé un argumentaire financier clair ?
Ai-je clairement décrit mes besoins de financement et la manière dont l'argent sera utilisé ?
2. Suis-je prêt à répondre à des questions financières difficiles ?
Par exemple, puis-je expliquer mon modèle de revenus, mes marges bénéficiaires et mes flux de trésorerie ?
Comment prévoir de communiquer le potentiel de croissance de mon entreprise aux investisseurs ?

Étape d'action : créez une liste des cinq principales questions financières que vous attendez des investisseurs. Rédigez les réponses à chaque question et entraînez-vous à y répondre.



Réfléchir – Décisions financières

La littératie financière a un impact direct sur la façon dont vous prenez des décisions dans votre entreprise. Réfléchissez aux points suivants.

1. Comment prendre des décisions financières dans mon entreprise ? Mes décisions sont-elles basées sur des données ou est-ce que je compte davantage sur l'intuition ?
2. Comment évaluer régulièrement la santé financière de mon entreprise ?
 3. Est-ce que j'ajuste régulièrement ma stratégie commerciale en fonction des performances financières ?

Étape d'action: Identifiez une décision financière récente que vous avez prise. Était-ce basé sur des données financières solides ou s'agissait-il plutôt d'une décision instinctive? Comment pourriez-vous améliorer votre processus décisionnel à l'avenir ?



Réfléchir – Plan d'Action Financier

Maintenant que vous avez réfléchi à votre littératie financière, il est temps de créer un plan d'action pour améliorer vos compétences en gestion financière et les appliquer à votre entreprise.

1. Quelle est l'une des compétences financières que je souhaite développer au cours des 3 prochains mois ?

Exemple : meilleure gestion des flux de trésorerie ou création de projections financières plus précises.

2. Comment vais-je suivre mes progrès dans l'amélioration de cette compétence ?

3. Quels outils ou ressources vais-je utiliser pour améliorer ma littératie financière ?

Étape d'action : Écrivez des étapes spécifiques pour améliorer vos compétences financières. Fixez une date limite pour atteindre ces objectifs et identifiez les outils ou ressources qui peuvent vous aider.





mosaic
inclusive investing for founders

Bravo pour avoir terminé le Module 3.

Ensuite, **Module 4, Comment obtenir un financement pour mon idée ?**



www.mosaic4investing.eu

Cette ressource est placée
sous licence CC BY 4.0



Financé par l' Union européenne. Les points de vue et opinions exprimés n'engagent toutefois que l'auteur ou les auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive Européenne pour l'Education et la Culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'agence ne peuvent en être tenues responsables.