



mosaic
inclusive investing for founders

MODULE 5

Comment gérer mes finances ?

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 se concentre sur une gestion financière efficace. Ce module couvre des sujets essentiels tels que les principes de gestion financière, les techniques de budgétisation, la gestion des flux de trésorerie et les stratégies pour une gestion financière claire et efficace.

- 01 Introduction à la gestion financière
- 02 Élaboration d'une stratégie financière
- 03 Budgétisation
- 04 États financiers et gestion des flux de trésorerie
- 05 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 :

Comprendre les concepts financiers de base:

Comprendre les termes et concepts clés de la gestion financière, tels que la budgétisation, les flux de trésorerie, les revenus, les dépenses et les états financiers.

Importance de la budgétisation:

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

Attentes des investisseurs:

Être conscient de ce que les investisseurs recherchent dans les rapports financiers et pourquoi une communication financière claire est importante.



Résultats d'apprentissage

Compétences:

Budgétisation : Créer un budget de base qui reflète les revenus et les dépenses de l'entreprise.

États financiers : lire et comprendre les états financiers tels que les états des résultats et les bilans.

Communication d'informations financières : expliquer la situation financière aux investisseurs de manière claire et simple.



Résultats d'apprentissage

Comportements :

Suivi financier régulier : les apprenants prendront l'habitude de revoir régulièrement leurs finances pour s'assurer que leur entreprise reste sur la bonne voie.

Transparence avec les investisseurs : importance de fournir systématiquement des informations claires et honnêtes aux investisseurs, en renforçant la confiance et la crédibilité.

Adaptabilité dans la gestion financière : ouverture à l'ajustement des budgets et des stratégies financières à mesure que l'entreprise évolue.



Résultats d'apprentissage

Attitudes:

Confiance dans la gestion des finances : les apprenants se sentiront plus confiants dans la gestion des finances de leur entreprise, sachant qu'ils ont les outils et les connaissances nécessaires pour le faire efficacement.

Approche proactive des relations avec les investisseurs : adopter une attitude proactive dans la gestion des relations avec les investisseurs, comprendre la valeur d'une communication ouverte.

Engagement envers l'apprentissage : les apprenants reconnaîtront l'importance de l'apprentissage continu dans la gestion financière et les relations avec les investisseurs, en restant engagés à améliorer ces compétences au fil du temps.





01

Introduction à la gestion financière



« En affaires, la gestion financière n'est pas seulement une question de chiffres ; il s'agit de prendre les bonnes décisions pour assurer la durabilité et la croissance. »

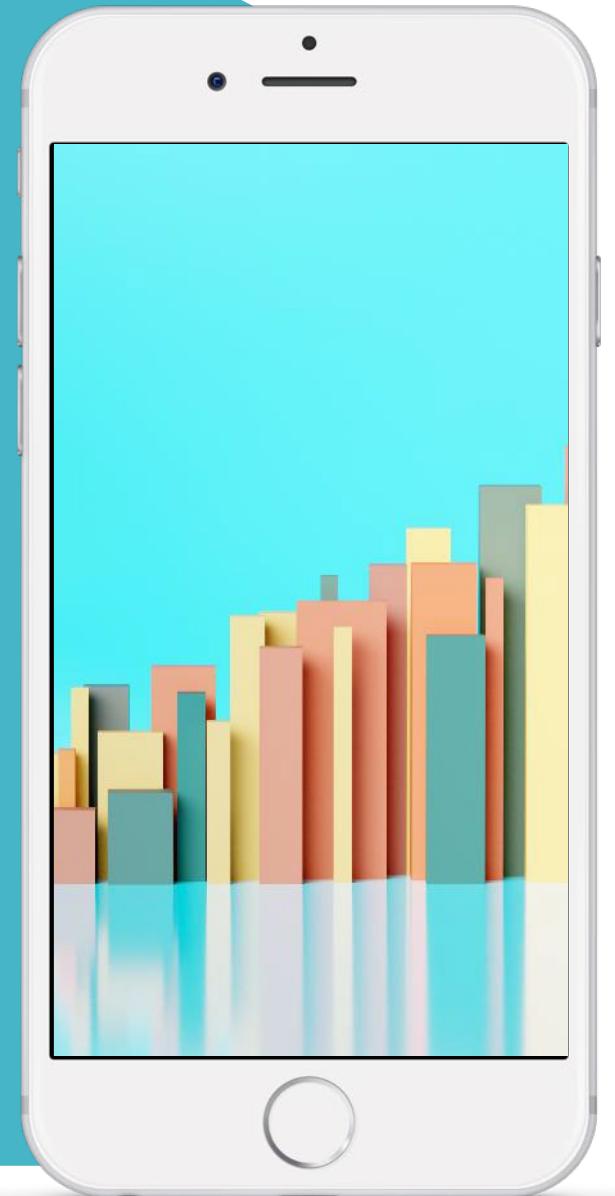
Warren Buffett



Le rôle de la gestion financière dans la réussite de l'entreprise

La gestion financière est l'épine dorsale de toute entreprise prospère. Cela implique la planification, l'organisation, le contrôle et le suivi des ressources financières pour atteindre les objectifs commerciaux.

En gérant efficacement les finances, les entreprises peuvent prendre des décisions en connaissance de cause, éviter les risques et saisir les opportunités de croissance. La gestion financière garantit que l'entreprise reste rentable, stable et prête à se développer, même en période économique difficile.



Qu'est-ce que la gestion financière?

En termes simples, la gestion financière est la façon dont vous contrôlez et planifiez l'argent dans votre entreprise. Cela vous aide à vous assurer que votre entreprise dispose de suffisamment d'argent pour fonctionner et se développer.

Pourquoi est-ce important ?

- Une bonne gestion financière vous aide à éviter de manquer d'argent
- Cela vous aide à planifier l'avenir, comme l'achat de nouveaux équipements ou l'embauche de personnel
- Cela facilite l'obtention de prêts ou d'investissements, car vous pouvez montrer que vous gérez bien vos finances



Définitions clés à connaître

Domaines clés sur lesquels nous nous concentrerons dans ce module :

- **Stratégie financière** : Une stratégie financière est un plan de gestion de votre argent pour atteindre vos objectifs commerciaux. Cela comprend la prise de décisions sur la façon de dépenser, d'économiser et d'investir de l'argent pour développer votre entreprise au fil du temps.
- **Budgétisation** : La budgétisation est le processus qui consiste à planifier combien d'argent vous gagnerez et combien vous dépenserez. Cela vous aide à décider où va votre argent, afin que vous ne soyez pas à court et que vous puissiez économiser pour des choses importantes.
- **Flux de trésorerie** : C'est le montant d'argent entrant ou sortant d'une entreprise. Il est important de vous assurer que vous avez plus d'argent entrant (provenant des ventes) que sortant (pour payer les factures) afin que votre entreprise reste en bonne santé.



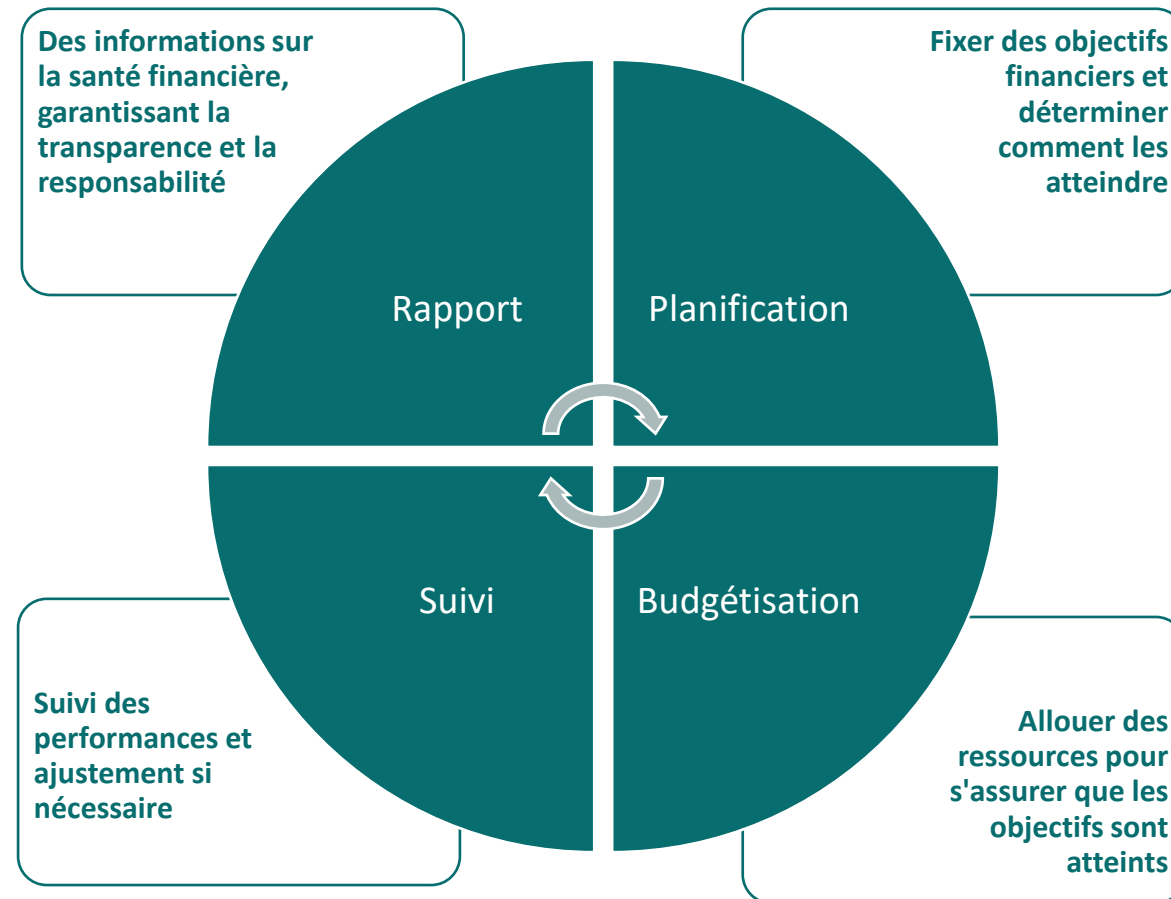
4 Éléments clé de gestion financière

1. La planification consiste à fixer des objectifs financiers et à déterminer comment les atteindre.

2. La budgétisation alloue des ressources pour s'assurer que ces objectifs sont atteints.

3. Le suivi suit les performances financières par rapport au plan, ce qui permet des ajustements au besoin.

4. Les rapports fournissent des informations sur la santé financière, garantissant la transparence et la responsabilité.



« La prévision est l'art de dire ce qui se passera et d'expliquer ensuite pourquoi cela ne s'est pas produit. »

Anonyme

La planification financière définit la feuille de route pour atteindre vos objectifs commerciaux, tandis que les prévisions aident à prédire les résultats financiers futurs en fonction des données historiques et des tendances du marché. Ensemble, ils guident la prise de décision, aident les entreprises à se préparer aux incertitudes et à capitaliser sur les opportunités. Des prévisions efficaces permettent aux entreprises d'anticiper les besoins de trésorerie, d'allouer efficacement les ressources et de planifier la croissance.



L'importance de la gestion des flux de trésorerie

La **gestion des flux de trésorerie** est cruciale pour s'assurer que votre entreprise dispose de suffisamment de liquidités pour respecter ses obligations. Un flux de trésorerie positif signifie que plus d'argent entre que ne sort, ce qui vous permet de payer les factures, d'investir dans la croissance et de rester préparé aux dépenses imprévues. Sans une bonne gestion des flux de trésorerie, même les entreprises rentables peuvent faire face à des difficultés financières.



Gestion des risques et planification financière

Ce n'est pas un hasard si notre cours MOSAIC comprend une formation sur les risques dans de nombreux modules.

"Le risque provient de ne pas savoir ce que l'on fait."

Warren Buffett

Une gestion financière efficace implique d'**identifier les risques potentiels** et d'**élaborer des stratégies pour les atténuer**.

Les risques courants comprennent

- les pénuries de trésorerie,
- dépenses imprévues, et
- fluctuations du marché.

En planifiant ces risques, les entreprises peuvent se protéger des revers financiers et assurer la stabilité et la croissance à long terme.

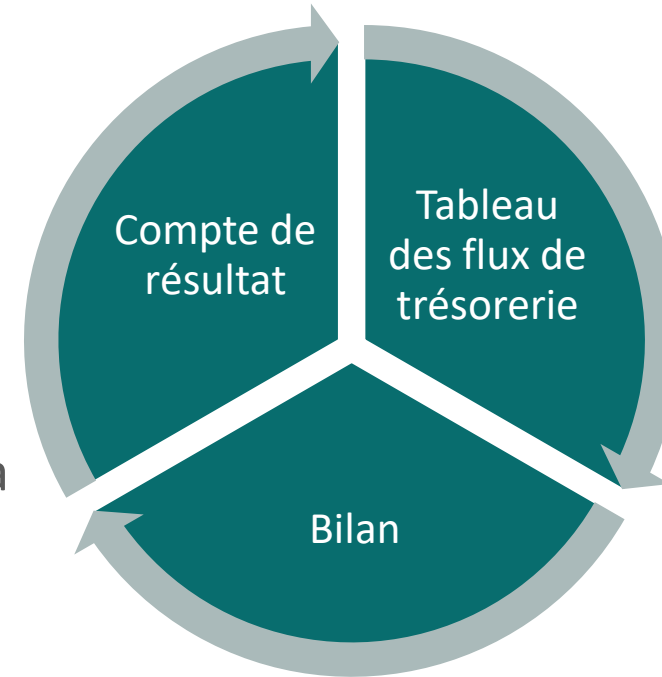


Rapport financier pour la prise de décision

Les rapports financiers fournissent des informations essentielles qui aident les propriétaires et les gestionnaires d'entreprise à prendre des décisions éclairées. Ces rapports comprennent:

- **les comptes de résultat,**
- **les bilans, et**
- **Flux de trésorerie**

Ensemble, ils fournissent une vue d'ensemble de la santé financière de votre entreprise. Des rapports financiers précis et opportuns sont essentiels pour prendre des décisions stratégiques qui stimulent la croissance et la rentabilité.





02

Élaboration d'une stratégie financière



Comprendre votre situation financière

«Sachez où vous en êtes aujourd'hui, afin de pouvoir planifier où vous voulez aller demain. »
Anonyme

- Avant d'élaborer une stratégie financière, il est essentiel d'évaluer la situation financière actuelle de votre entreprise.
- Examinez vos états financiers (compte de résultat, bilan et état des flux de trésorerie) pour comprendre vos revenus, vos dépenses, vos dettes et vos actifs.
- Identifier les forces et les faiblesses de votre situation financière actuelle vous aide à créer une stratégie qui relève les défis et tire parti des opportunités.



Qu'est-ce qu'une stratégie financière ?

Une stratégie financière est un plan de gestion de l'argent pour atteindre vos objectifs commerciaux. Cela vous aide à décider où dépenser, où économiser et comment développer votre entreprise.

Pourquoi avez-vous besoin d'une stratégie financière ?

- **Guide de votre décision** : Une stratégie financière vous aide à prendre des décisions financières intelligentes et guidées.
- **Préparer l'avenir** : Cela vous aide à planifier la croissance de l'entreprise, comme l'expansion vers de nouveaux marchés ou l'achat de nouveaux équipements vers de nouveaux marchés ou l'achat de nouveaux équipements.
- **Restez sur la bonne voie** : cela vous permet de rester concentré sur vos objectifs, même lorsque des défis se présentent.



Qu'est-ce qu'une stratégie financière ?

Quel est le lien entre la budgétisation et la stratégie financière ?

- Votre budget fait partie de votre stratégie financière. Il montre vos revenus et vos dépenses, ce qui vous aide à respecter votre plan.
- Une bonne stratégie comprend votre budget et vos plans de croissance, d'investissements et de gestion des risques.



Qu'est-ce qu'une stratégie financière ?

Objectifs commerciaux - Définissez des objectifs clairs pour votre entreprise, tels que l'augmentation des revenus ou l'expansion sur de nouveaux marchés

Stratégie financière - Élaborer un plan complet de gestion de votre argent, y compris l'épargne, l'investissement et la gestion des risques pour atteindre vos objectifs commerciaux

Budgétisation - Créez un budget détaillé qui alloue les revenus et les dépenses conformément à votre stratégie financière.

Suivi et ajustement - Passez régulièrement en revue et ajustez votre budget et votre stratégie pour vous assurer de rester sur la bonne voie

Mise en œuvre - Mettez en œuvre votre budget et votre stratégie financière, en guidant vos décisions financières quotidiennes et vos investissements à long terme.



« Fixer des objectifs est le premier pas pour transformer l'invisible en visible »

Tony Robins

GOALS

Specific

Measurable

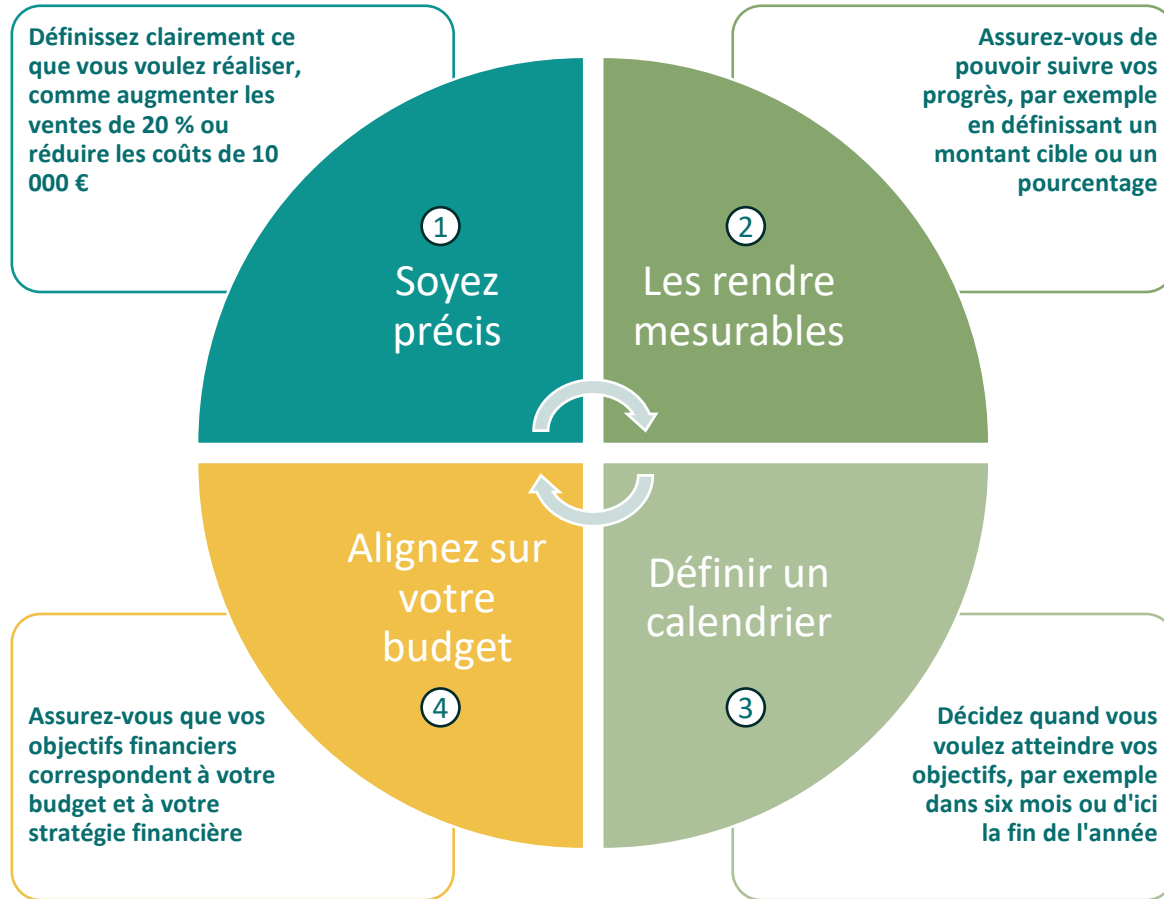
Achievable

Realistic

Time Based

Fixer des objectifs financiers

- Les objectifs financiers fournissent une orientation et une motivation à votre entreprise.
- Les objectifs doivent être spécifiques, mesurables, réalisables, pertinents et limités dans le temps (SMART).
- Que votre objectif soit d'augmenter les revenus, de réduire les coûts ou d'économiser pour un investissement futur, des objectifs clairs sont la base d'une stratégie financière réussie.



Prioriser vos objectifs financiers

"La clé n'est pas de hiérarchiser ce qui est sur votre calendrier, mais de planifier vos priorités."

Stephen Covey

- Tous les objectifs financiers ne peuvent pas être atteints en même temps. Il est essentiel d'établir des priorités en fonction de l'urgence et de l'impact.
- Les objectifs à court terme peuvent se concentrer sur les besoins immédiats tels que la gestion des flux de trésorerie, tandis que les objectifs à long terme peuvent impliquer l'épargne pour l'expansion ou la réduction de la dette.
- Alignez vos priorités sur votre stratégie commerciale globale pour vous assurer que les ressources sont allouées efficacement.



Élaborer des stratégies exploitables

« La stratégie sans tactique est le chemin le plus lent vers la victoire. La tactique sans stratégie est le bruit avant la défaite. » Sun Tzu

- Une fois les objectifs fixés, vous devez élaborer des stratégies concrètes pour les atteindre.
- Cela peut impliquer de réduire les coûts, d'augmenter les ventes ou de rechercher des financements supplémentaires.
- Chaque stratégie doit avoir un plan d'action clair, des parties responsables et un calendrier.
- Passez régulièrement en revue et ajustez vos stratégies pour rester sur la bonne voie à mesure que votre entreprise et les conditions externes évoluent.



Gestion des risques et stratégie financière

- Une stratégie financière solide comprend des plans de gestion des risques qui pourraient avoir un impact sur votre entreprise.
- Identifiez les risques potentiels tels que les fluctuations du marché, les ralentissements économiques ou les dépenses imprévues.
- Catégoriser et hiérarchiser le risque en fonction de la probabilité et de l'impact.
- Élaborez des plans d'urgence et réservez des réserves pour protéger votre entreprise de ces risques.



Suivi et ajustement de votre stratégie financière

- Les stratégies financières ne sont pas statiques ; elles doivent être revues et ajustées régulièrement pour rester efficaces.
- Mettre en place des revues périodiques pour évaluer les progrès vers vos objectifs et apporter les ajustements nécessaires.
- Soyez flexible et ouvert à changer votre stratégie en réponse à de nouvelles opportunités ou à de nouveaux défis.



Élaboration d'une stratégie financière



Analysez votre situation financière actuelle
Examinez vos revenus, vos dépenses, vos dettes et vos actifs pour comprendre votre situation



Définissez des objectifs financiers clairs
Définissez ce que vous voulez réaliser, comme augmenter l'épargne ou réduire la dette.



Élaborer un plan
Créer un plan détaillé qui décrit comment vous atteindrez vos objectifs financiers, y compris la budgétisation, l'investissement et la gestion des risques

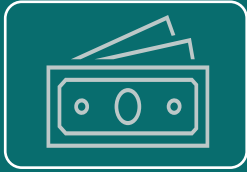


Suivez et ajustez
régulièrement vérifiez vos progrès et apportez des modifications à votre stratégie si nécessaire pour rester sur la bonne voie

Exemple : Une entreprise qui prévoit de se développer pourrait se fixer pour objectif d'économiser 20 000 € au cours de la prochaine année. La stratégie financière comprendrait des étapes telles que la réduction des coûts inutiles et l'augmentation des ventes.



Erreurs financières courantes



Dépense excessive

- Dépenser plus d'argent que vous ne gagnez peut entraîner des difficultés financières



Ignorer le budget

- Ne pas respecter votre budget peut entraîner l'accumulation de dépenses inattendues



Manque d'économies

- Ne pas épargner pour les urgences ou les besoins futurs peut vous laisser mal préparé



une mauvaise tenue des dossiers;

- Ne pas suivre vos revenus et vos dépenses peut entraîner de la confusion et des erreurs

- ✓ **Tenez-vous-en à votre budget :** suivez votre budget de près pour contrôler les dépenses
- ✓ **Économisez régulièrement :** faites de l'épargne une habitude, même s'il ne s'agit que d'une petite somme chaque mois
- ✓ **Tenez de bons registres:** mettez régulièrement à jour et examinez vos dossiers financiers pour rester au courant de vos finances





03

Budgétisation



"Un budget indique à votre argent où aller, au lieu de vous demander où il est allé."

John Maxwell





Qu'est-ce qu'un budget?

Un budget est un plan simple qui montre combien d'argent vous gagnerez et combien vous dépenserez.

Comment cela peut-il être utile ?

Cela vous aide à vous assurer que vous disposez de suffisamment d'argent pour couvrir les besoins de votre entreprise et économiser pour l'avenir.

Pourquoi la budgétisation est-elle importante ?

1. Pour **contrôler** vos finances
2. Pour **planifier** l'avenir
3. Pour **éviter les** surprises



Règles simples de budgétisation :

- 1) Si vous voulez prendre le contrôle de l'argent dans votre entreprise, il n'y a qu'une seule réponse : **Faites un budget.**
- 2) Pour que le budget fonctionne, vous devez vivre en fonction de vos chiffres.
- 3) Vous ne devriez rien dépenser sauf ce qui est écrit sans revenir et ajuster le budget

- **Contrôle** : si vous n'avez pas de plan, vous espérez simplement que tout se passera bien – mais vous n'avez pas le contrôle. Cela ne fonctionnera pas à long terme.
- **Plan** : Un budget vous permet d'économiser de l'argent pour des choses importantes, comme l'achat de nouveaux équipements.
- **Évitez** : avec un budget, vous pouvez voir les problèmes avant qu'ils ne se produisent, comme manquer d'argent.



Il existe différents types de budgets :

1. Budget opérationnel - le budget que vous utilisez pour vos activités quotidiennes.

Pourquoi c'est important: Cela vous aide à gérer les coûts de fonctionnement de votre entreprise, comme le paiement des fournitures, du loyer et des salaires.

2. Budget de capital – le budget pour les grandes dépenses, par exemple le nouvel équipement ou l'expansion de l'entreprise

Pourquoi c'est important: La planification de ces coûts vous aide à éviter de vous endetter trop.

3. Budget de trésorerie - le budget suit l'argent entrant et sortant

- **Pourquoi c'est important:** Cela vous aide à vous assurer que vous disposez toujours de suffisamment d'argent pour payer vos factures à temps.



Connexion de la stratégie financière à la budgétisation

La stratégie financière est la **vue d'ensemble**

Le budget traduit la situation dans son ensemble en un **plan détaillé**

Comment la budgétisation met en œuvre votre stratégie financière

- **Votre stratégie financière** définit des objectifs à long terme pour votre entreprise, tels que l'augmentation des revenus, la réduction des coûts ou l'expansion sur de nouveaux marchés.
- **La budgétisation** est le plan détaillé qui alloue vos ressources en fonction de ces objectifs. Il sert de feuille de route pour la prise de décision quotidienne afin de s'assurer que vos actions s'alignent sur votre stratégie plus large

Une budgétisation efficace vous permet de contrôler les coûts, de hiérarchiser les dépenses et de prendre des décisions financières éclairées qui soutiennent vos objectifs globaux.



Comment créer un budget

1. **Créer un tableau:** les colonnes représentent les périodes de planification (généralement des mois), et les revenus et les dépenses des périodes respectives sont saisis dans les lignes.
2. **Énumérez tous les revenus :** écrivez tout l'argent que votre entreprise gagne chaque mois (ventes, services, etc.).
3. **Énumérez toutes les dépenses :** notez tout ce pour quoi votre entreprise dépense de l'argent, comme le loyer, les fournitures et les salaires.
4. **Calculer les différences :** soustrayez vos dépenses totales de vos revenus totaux. Cela vous montre combien d'argent il vous reste pour la période.
5. **Ajustez si nécessaire :** si vos dépenses sont supérieures à vos revenus, cherchez des moyens de réduire les coûts ou d'augmenter les revenus.



Exemple de budget simple

Élément	Janvier	Février	mars	Avril	mai	Juin	juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Revenus	€5,000	€5,500	€5,200	€5,800	€6,000	€5,300	€6,200	€5,400	€5,700	€5,600	€6,100	€5,800
Location	€1,200	€1,200	€1,200	€1,200	€1,200	€1,200	€1,200	€1,200	€1,200	€1,200	€1,200	€1,200
Fournitures	€500	€500	€550	€600	€600	€550	€600	€500	€550	€500	€600	€600
Salaires	€1.800	€1.800	€1.800	€1.800	€1.800	€1.800	€1.800	€1.800	€1.800	€1.800	€1.800	€1.800
Marketing	€300	€400	€350	€300	€400	€350	€400	€300	€400	€300	€400	€350
Services publics	€200	€200	€200	€200	€200	€200	€200	€200	€200	€200	€200	€200
Dépenses totales	€4,000	€4,100	€4,100	€4,100	€4,200	€4,100	€4,200	€4,000	€4,150	€4,000	€4,200	€4,150
Bénéfice Net	€1,000	€1,400	€1,100	€1,700	€1.800	€1,200	€2,000	€1,400	€1,550	€1,600	€1,900	€1,650



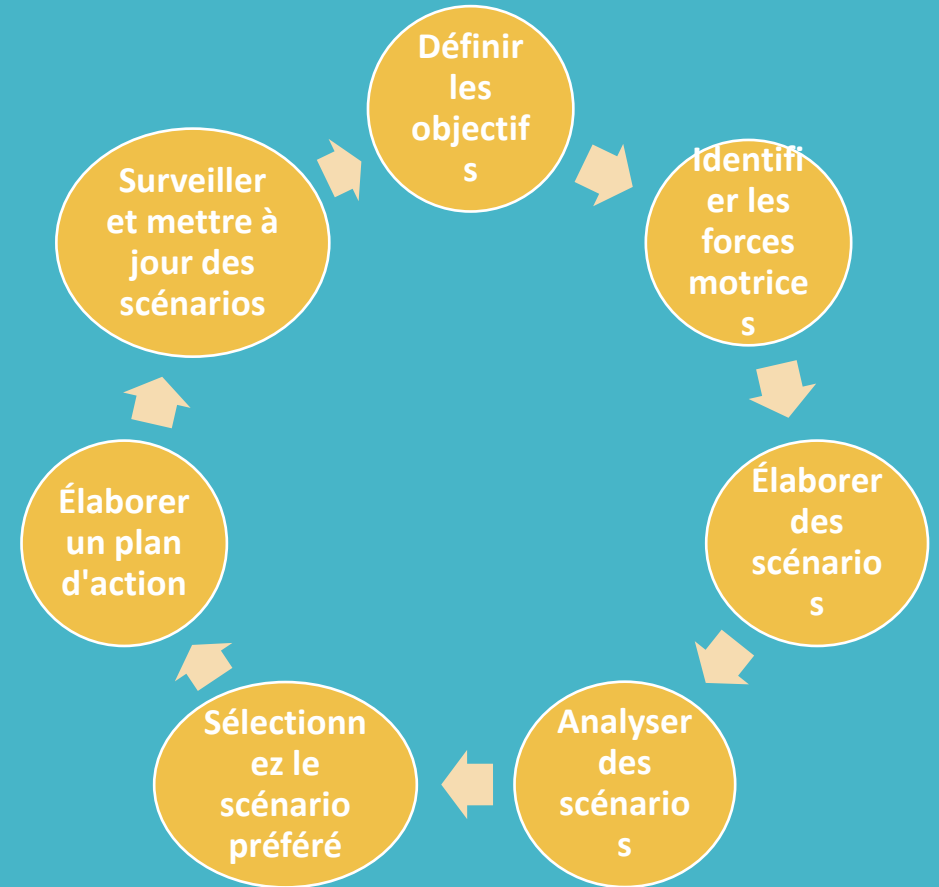
Examen et ajustement de votre budget

1. Un budget n'est pas figé, il doit être revu régulièrement pour refléter les performances réelles
2. **Analyse des écarts** : comparez les résultats réels à votre budget pour voir où vos dépenses et vos revenus diffèrent de vos projections.
3. **Ajustez votre budget** en fonction de ces informations pour rester sur la bonne voie avec vos objectifs financiers.
4. Les raisons courantes d'ajustement comprennent les dépenses imprévues, les changements de marché ou les nouvelles opportunités



Budgétisation basée sur des scénarios

1. Des scénarios tels que des changements soudains du marché, des dépenses imprévues ou de nouvelles opportunités de croissance peuvent avoir un impact sur votre budget
2. Utilisez la budgétisation basée sur des scénarios pour créer différentes versions de votre budget en fonction des meilleurs, des pires et des résultats attendus.
3. Cette flexibilité vous aide à vous préparer aux changements et à vous adapter rapidement pour minimiser les risques financiers



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.

Tampon de risque : réservez une partie de votre budget pour les imprévus.

Diversification : évitez de trop dépendre d'un seul flux de revenus ou d'un seul client majeur.

Suivi régulier : Examinez régulièrement vos risques financiers et mettez à jour votre budget au besoin.



Budgétiser pour la croissance et l'expansion

À mesure que votre entreprise se développe, votre budget doit refléter l'augmentation des dépenses telles que l'embauche, le marketing et le développement de nouveaux produits.

Planification

Planifier à l'avance en réservant des ressources pour les initiatives de croissance, en veillant à ce que l'expansion n'entraîne pas de problèmes de trésorerie

Flexibilité

La croissance nécessite de la flexibilité, alors ajustez régulièrement votre budget à mesure que votre entreprise évolue.



Exercer le budget

Créer un budget de 12 mois pour votre entreprise

Prenez votre temps et tenez compte de tous les revenus et dépenses sur une période de 12 mois.

Essayez d'être aussi précis que possible.

EXPECTED MONTHLY INCOME		ACTUAL MONTHLY INCOME	
Income 1	€ 2,500.00	Income 1	€ 2,500.00
Extra income	€ 500.00	Extra income	€ 500.00
Total monthly income	€ 3,000.00	Total monthly income	€ 3,000.00

	Projected Cost	Actual Cost	Difference
HOUSING	€ 1,500.00	€ 1,400.00	€ 100.00
Mortgage or rent	€ 60.00	€ 100.00	€ (40.00)
Phone	€ 50.00	€ 60.00	€ (10.00)
Electricity	€ 200.00	€ 180.00	€ 20.00
Gas	€ 50.00	€ 48.00	€ 2.00
Water and sewer			
Cable			
Waste removal			
Maintenance or repairs			



Erreurs courantes de budgétisation

1. **Surestimation des revenus** : soyez réaliste sur vos projets de vente pour éviter les dépenses excessives
2. **Sous-estimation des coûts** : assurez-vous d'inclure toutes les dépenses, y compris les coûts imprévus ou variables.
3. **Échec de l'examen** : vérifiez régulièrement votre budget pour rester sur la bonne voie.
4. **Ne pas planifier pour la croissance** : budgétiser pour la croissance future en réservant des ressources pour l'expansion ou de nouvelles opportunités.

"Un budget est plus qu'une simple série de chiffres sur une page ; c'est une incarnation de nos valeurs."

Barack Obama





1

Feuilles de calcul: utilisez un logiciel de tableur simple (comme Excel ou Google Sheets) pour suivre vos revenus, vos dépenses et vos budgets.

2

Applications de budgétisation : envisagez d'utiliser des applications conçues pour aider à la budgétisation et à la planification financière, telles que YNAP (Vous avez besoin d'un budget : [YNAB](#))

3

Logiciel financier : Explorez des outils de gestion financière tels que QuickBooks pour un suivi et une planification plus avancés : [Logiciel de comptabilité pour les petites entreprises | QuickBooks Europe \(intuit.com\)](#)



04

États financiers et gestion des flux de trésorerie



Introduction aux états financiers

Que sont les états financiers ?

- Les états financiers sont des rapports qui montrent la santé financière de votre entreprise.
- Ils vous aident à comprendre combien d'argent votre entreprise gagne, où elle est dépensée et ce que vous possédez ou devez.
- Les trois principaux états financiers sont : **le compte de résultat**, **le bilan** et l'état des **flux de trésorerie**.

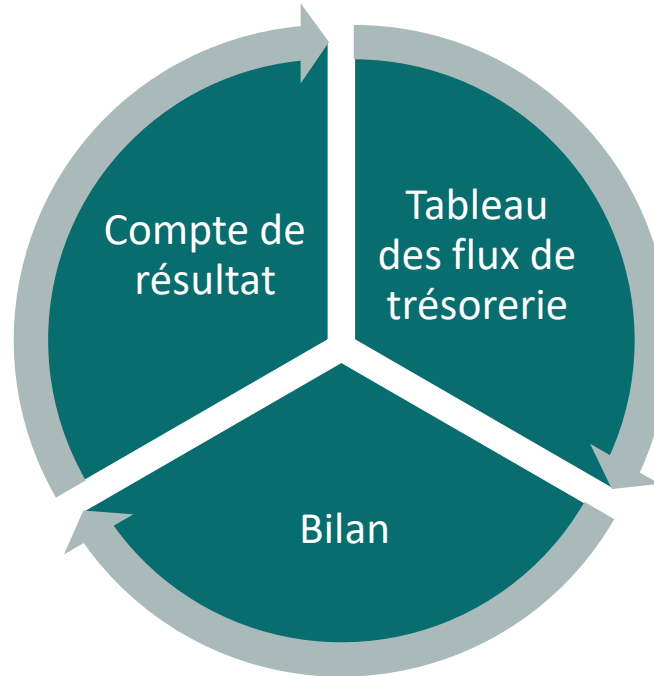
Pourquoi sont-ils importants?

- **Suivre les performances** : les états financiers vous aident à voir dans quelle mesure votre entreprise se porte bien au fil du temps.
- **Prenez des décisions éclairées**: ils fournissent les données dont vous avez besoin pour faire des choix commerciaux intelligents.
- **Instaurer la confiance avec les investisseurs** : des états financiers clairs montrent aux investisseurs que votre entreprise est bien gérée et digne de confiance.



Les 3 principaux états financiers :

- Indique combien d'argent votre entreprise a gagné et dépensé sur une période donnée.
- **Composantes clés :** Revenus, Dépenses et Bénéfice Net.



- Suivez le flux de trésorerie entrant et sortant de votre entreprise sur une période donnée.
- **Composantes clés:** Activités d'Exploitation, d'Investissement et de Financement.

- Fournit un aperçu de ce que votre entreprise possède (actifs) et doit (passifs) à un moment donné.
- **Composantes clés :** Actifs, Passifs et Capitaux Propres.

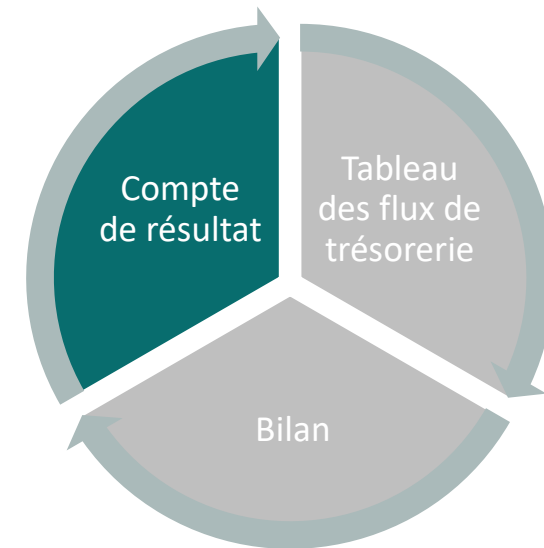


Entrer dans les détails : Le compte de résultat

Le compte de résultat, également connu sous le nom de compte de résultat, est un rapport financier qui montre combien d'argent votre entreprise a gagné et dépensé sur une période spécifique, comme un mois ou un an.

Il répertorie tous vos revenus (l'argent que vous gagnez) et vos dépenses (l'argent que vous dépensez) et calcule votre bénéfice net ou votre perte nette (combien d'argent reste-t-il après le paiement de toutes les dépenses).

Cet énoncé vous aide à comprendre si votre entreprise gagne de l'argent ou perd de l'argent et où des améliorations peuvent être apportées.



Entrer dans les détails : Le compte de résultat

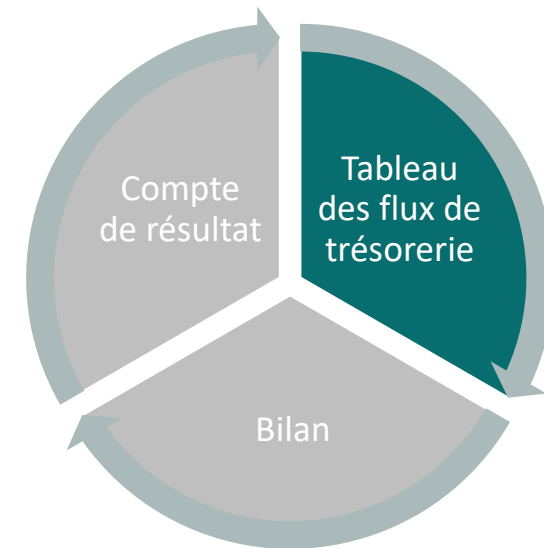
	Section	Description
	Revenus (Ventes)	L'argent total gagné en vendant des produits ou des services.
-	Coûts des biens vendus (CBV)	Coûts directs de la production des biens ou services vendus par l'entreprise.
=	Bénéfice brut	Chiffre d'affaires moins COGS, montrant le bénéfice avant les dépenses d'exploitation.
-	Coûts d'exploitation	Les coûts liés à la gestion de l'entreprise, tels que le loyer, les salaires et les services publics.
=	Bénéfice avant intérêts, impôts, dépréciation et amortissement (EBITDA)	Bénéfice brut moins les dépenses d'exploitation, avant soustraction des intérêts, des impôts, de l'amortissement et de l'amortissement.
-	Dépréciation et Amortissement	Les dépenses non monétaires qui réduisent la valeur des actifs au fil du temps.
=	Bénéfice avant intérêts et impôts (BAII)	EBITDA moins dépréciation et amortissement, montrant le bénéfice des activités de base avant intérêts et impôts.
+/-	Gains d'intérêts (+) / Charges (-)	Le coût d'emprunt de l'argent, soustrait du BAII pour trouver le bénéfice avant impôts.
=	Bénéfices avant impôts (BAI)	EBIT moins les charges d'intérêts, représentant le bénéfice avant obligations fiscales.
+/-	Taxes	Le montant dû en impôts, soustrait de l'EBT pour déterminer le bénéfice net.
	Bénéfice Net (Net Income)	Le bénéfice final après toutes les dépenses, y compris les impôts, est soustrait.



Entrer dans les détails : Le tableau des flux de trésorerie

Le tableau des flux de trésorerie est un document financier crucial qui suit le flux de trésorerie entrant et sortant de votre entreprise sur une période spécifique, comme un mois ou un an.

Contrairement au compte de résultat, qui montre la rentabilité, le tableau des flux de trésorerie se concentre uniquement sur les transactions en espèces, fournissant des informations sur la liquidité et la santé financière de votre entreprise.

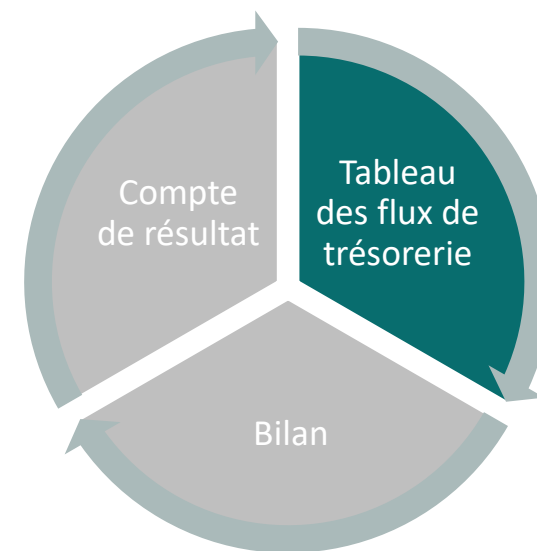


Entrer dans les détails : Le tableau des flux de trésorerie

Il est essentiel de comprendre vos flux de trésorerie, car cela garantit que votre entreprise dispose de suffisamment de liquidités pour couvrir ses dépenses, investir dans la croissance et relever les défis financiers.

Un flux de trésorerie positif indique que votre entreprise génère suffisamment de liquidités pour se maintenir, tandis qu'un flux de trésorerie négatif pourrait signaler la nécessité d'ajustements ou de financements supplémentaires.

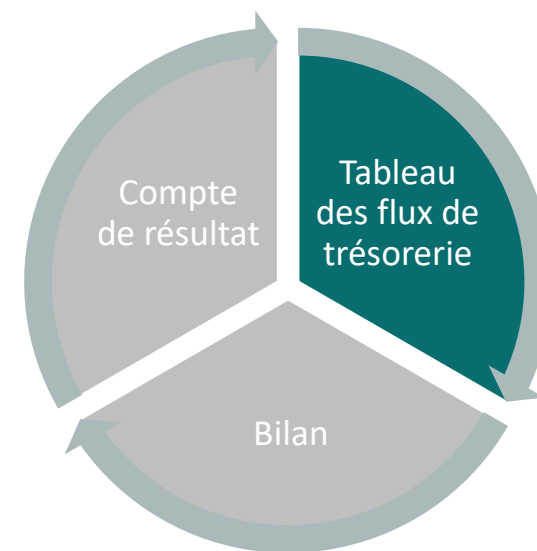
Le tableau des flux de trésorerie complète donc le compte de résultat et le bilan, vous donnant une image complète de la situation financière de votre entreprise.



Entrer dans les détails : Le tableau des flux de trésorerie

3 Principales sections du tableau des flux de trésorerie :

- **Activités d'exploitation** : Indique les liquidités générées par vos activités commerciales principales, comme les ventes et les dépenses.
- **Activités d'investissement** : Reflète les liquidités dépensées ou reçues lors de l'achat et de la vente d'actifs à long terme, tels que des équipements ou des biens.
- **Activités de financement** : suit les flux de trésorerie liés à l'emprunt d'argent, au remboursement des prêts et à l'émission ou au rachat d'actions.



Entrer dans les détails : Le tableau des flux de trésorerie

Section	Description	Exemple
Activités d'exploitation		
Bénéfice Net	Bénéfice du compte de résultat	€ 10,000
+ Dépréciation / Amortissement	Rajouter les dépenses non monétaires	€ 2,000
+/-Variations du fonds de roulement	Ajustements pour variations des comptes débiteurs et créditeurs	- €1,500
Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation	Somme des éléments ci-dessus	€ 10,500
Activités d'investissement		
Dépenses en capital	Argent dépensé pour l'achat d'équipements ou d'actifs	- € 5,000
+ Vente d'équipements	Liquidités reçues de la vente d'équipement	€ 1,000
Trésorerie nette provenant des activités d'investissement	Somme des éléments ci-dessus	- € 4,000
Activité de financement		
+ Produit du prêt	Liquidités reçues de nouveaux prêts	€ 3,000
Remboursement du prêt	Trésorerie utilisée pour rembourser les prêts	- € 1,500
+ Émission d'actions	Liquidités reçues de l'émission de nouvelles actions	€ 2,500
- Dividendes versés	Espèces versées sous forme de dividendes	- € 1,000
Flux de trésorerie nets provenant des activités de financement	Somme des éléments ci-dessus	€ 3,000
Augmentation nette de la trésorerie	Total de toutes les flèches de trésorerie nettes des trois sections	€ 9,500
Solde de trésorerie de départ	Disponibilité de trésorerie au début de la période	€ 5,000
Solde de clôture	Trésorerie disponible à la fin de la période	€ 14,500

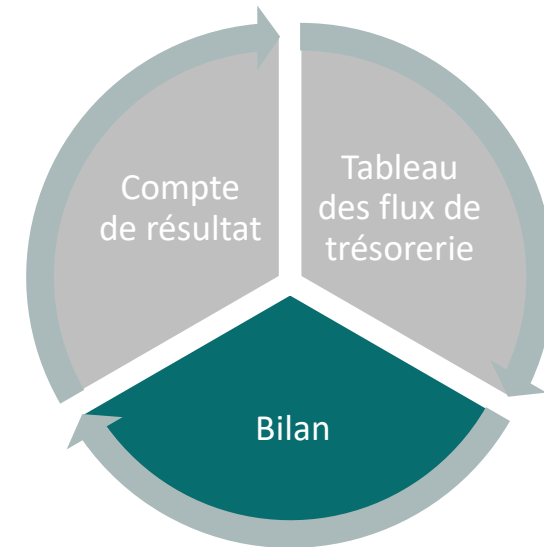


Entrer dans les détails : Le bilan

Le bilan est un état financier qui fournit un aperçu de la situation financière de votre entreprise à un moment donné. Il montre ce que votre entreprise possède (actifs), ce qu'elle doit (passifs) et la valeur restante pour les propriétaires (capitaux propres).

Le bilan est divisé en trois sections principales :

- **Actifs** : Tout ce que l'entreprise possède, comme l'argent, l'équipement et les stocks.
- **Passif** : ce que l'entreprise doit, y compris les prêts et les comptes créditeurs.
- **Capitaux propres** : la participation du propriétaire dans l'entreprise, calculée comme l'actif moins le passif.



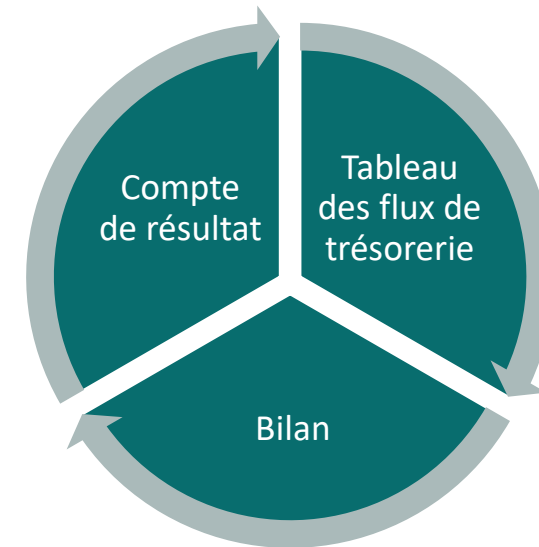
Entrer dans les détails : Le bilan (Exemple)

Bilan	Montant	Explication
Actif		Les actifs sont tout ce que votre entreprise possède.
Numéraire	€ 10,000	Argent à la banque ou en caisse.
Comptes clients	€ 5,000	Argent qui vous est dû par les clients.
Inventaire	€ 8,000	Produits ou matériaux que votre entreprise a sous la main pour vendre.
Équipement	€ 15,000	Valeur des machines, ordinateurs ou autres équipements.
Total des actifs	€ 38,000	La somme de tous les actifs que votre entreprise possède.
Passif		Les passifs sont des dettes ou des obligations que votre entreprise doit.
Comptes fournisseurs	€ 3,000	L'argent que votre entreprise doit aux fournisseurs.
Crédits à court terme	€ 4,000	Crédits qui doivent être remboursés dans l'année.
Crédits à long terme	€ 10,000	Crédits qui s'étendent au-delà d'un an.
Total des passifs	€ 17,000	La somme de toutes les dettes et obligations de votre entreprise.
Capitaux propres		Les capitaux propres représentent la participation du propriétaire dans l'entreprise.
Les capitaux propres	€ 21,000	Les intérêts résiduels sur les actifs après déduction des passifs.
Total du passif et des capitaux propres	€ 38,000	Doit être égal à l'actif total, assurant les soldes du bilan.



Principe comptable

- Le compte de résultat n'est pas préparé sur la base de la comptabilité de caisse – cela signifie que les principes comptables tels que la comptabilisation des revenus, l'appariement et les charges à payer peuvent rendre le compte de résultat très différent du tableau des flux de trésorerie de l'entreprise. Si une société préparait son compte de résultat entièrement sur la base de la trésorerie (c.-à-d. pas de comptes débiteurs, rien de capitalisé, etc.), elle n'aurait pas de bilan autre que les capitaux propres et la trésorerie.
- C'est la création du bilan à travers les principes comptables qui conduit à la hausse du tableau des flux de trésorerie.





05

Réflexion personnelle



Résumé et principaux points à retenir

1. **Budgétisation** : vous aide à contrôler les dépenses et à planifier l'avenir
2. **Stratégie financière** : guide vos décisions financières pour atteindre vos objectifs commerciaux
3. **Suivi** : vérifiez régulièrement votre budget et votre stratégie pour rester sur la bonne voie
4. **Ajustement** : soyez flexible et ajustez vos plans au besoin pour atteindre vos objectifs
5. **Outils et ressources** : utilisez des outils tels que des feuilles de calcul, des applications et des conseillers financiers pour gérer efficacement vos finances



Réfléchir – Votre niveau de confort avec les finances

Réflexions initiales

Réfléchissez à votre niveau de confort actuel avec la budgétisation et la planification financière. **Écrivez vos** réponses aux questions suivantes :

1. Dans quelle mesure suis-je confiant dans la gestion des finances de mon entreprise ? Réfléchissez à votre niveau de confort actuel avec la budgétisation et la planification financière.
2. Quels sont mes plus grands défis en matière de budgétisation ? Identifiez les domaines spécifiques dans lesquels vous avez du mal à créer ou à respecter un budget.
3. À quelle fréquence dois-je revoir et ajuster mon budget ? Déterminez si vous surveillez régulièrement votre budget ou s'il s'agit d'un domaine à améliorer.
4. Ai-je des objectifs financiers clairs pour mon entreprise ? Réfléchissez à la question de savoir si vos objectifs financiers sont bien définis et s'ils s'alignent sur votre stratégie commerciale globale.



Réfléchir – Votre niveau de confort avec les finances

5. Comment gérer les dépenses imprévues dans mon entreprise ? Réfléchissez à votre préparation aux surprises financières et à la manière dont vous pouvez vous améliorer dans ce domaine.
6. Quels outils ou ressources pourraient m'aider à mieux gérer mes finances ? Déterminez quels outils vous utilisez actuellement et s'il existe des ressources supplémentaires qui pourraient soutenir votre gestion financière.



Réfléchir – Comment établir un budget

1. À quelle fréquence dois-je revoir et ajuster mon budget ? Est-ce aligné sur mes objectifs commerciaux ?
2. Suis-je réaliste avec mes projections de revenus et mes estimations de dépenses ?
3. Est-ce que je prévois des événements inattendus et laisse de la place pour des imprévus ?
4. Comment puis-je améliorer mon processus budgétaire pour mieux soutenir ma stratégie financière ?





mosaic
inclusive investing for founders

Bravo pour avoir terminé le Module 5.

La prochaine étape est le module 6 Mise en réseau des 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.