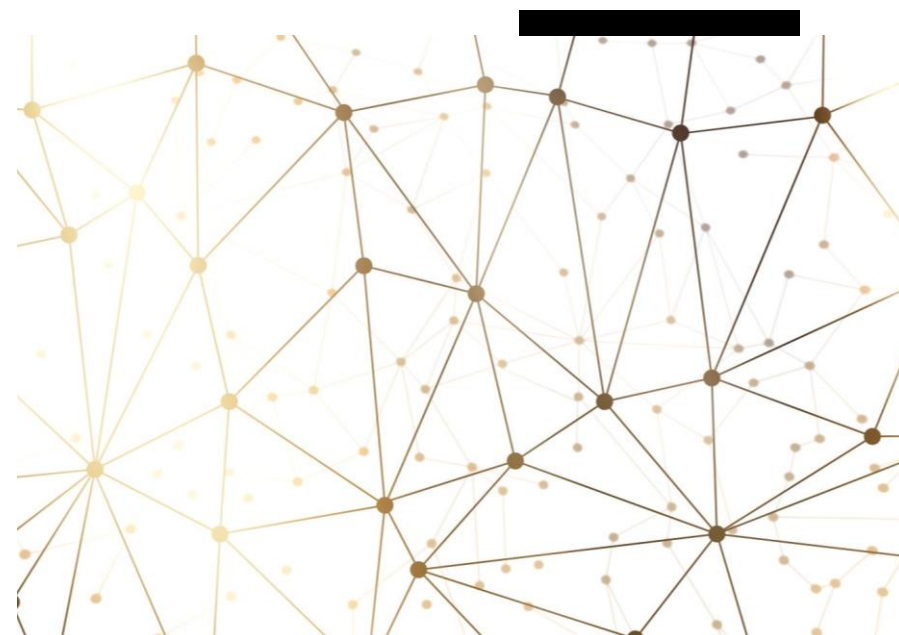


Finance d'entreprise – comprendre les bases

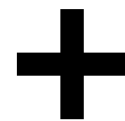
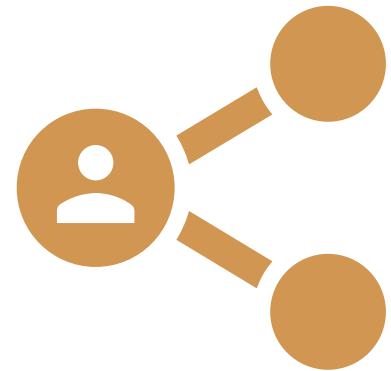
29 novembre 2023

Grégoire SERON

1



Commençons
par le début ...



Une entreprise, c'est quoi ?



C'est une « affaire »

- commerciale, industrielle, agricole, ...

dirigée par une « personne »

- physique ou morale,

en vue de produire
« quelque chose »

- des biens ou des services,

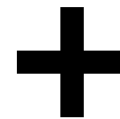
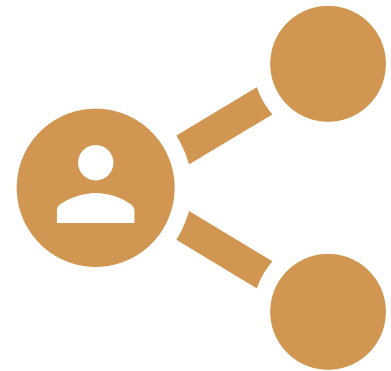
qui sera ensuite vendu sur un
« marché »

- national, international

NB: il existe des entreprises non-commerciales dont l'objectif n'est pas de « gagner de l'argent » -- néanmoins, elles doivent en général pour générer / recevoir assez de recettes que pour pouvoir couvrir leurs coûts (par exemple : ASBL, secteur non marchand, etc)



Et il vient d'où
l'argent pour
démarrer
l'entreprise ?



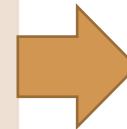
Comment financer une entreprise ?

Une entreprise a besoin d'argent pour débiter son activité

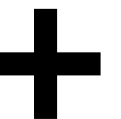
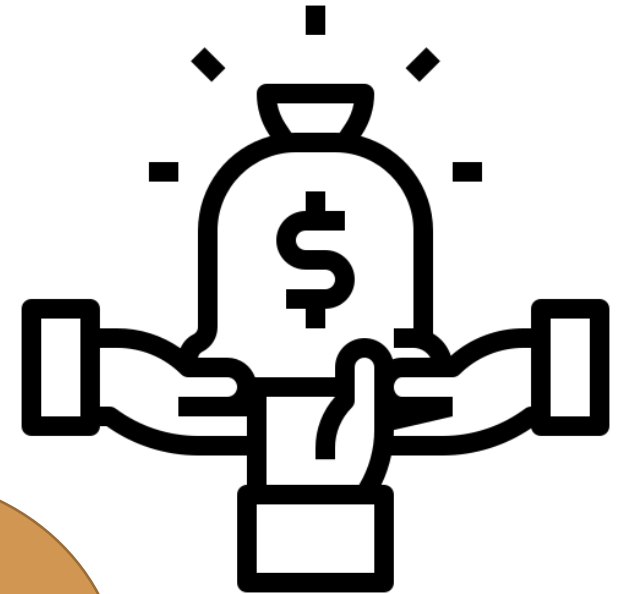
- il faut estimer de combien d'argent l'entreprise va avoir besoin pour démarrer (son capital de départ), et
- il faut trouver cet argent ...

Pour lever des fonds, l'entreprise peut ...

- vendre des parts (actions)
- émettre de la dette (prêt, obligations)
- recevoir un subside public

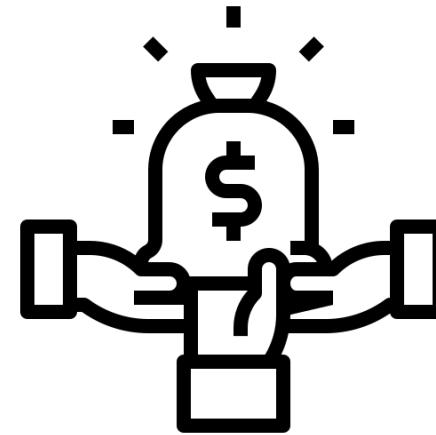


C'est l'entreprise qui décide de son financement !



Exemple de financement mixte

Type de financement		Quantité	Somme
Actions	10 € par action	500	5.000 €
Obligations (prêt)	100 € par obligation	45	4.500 €
Subvention	500 € de subside unique	1	500 €
TOTAL FINANCEMENT			10.000 €

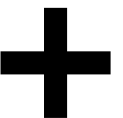


L'entreprise estime avoir besoin de 10 000 EUR pour démarrer.

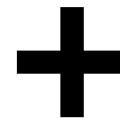
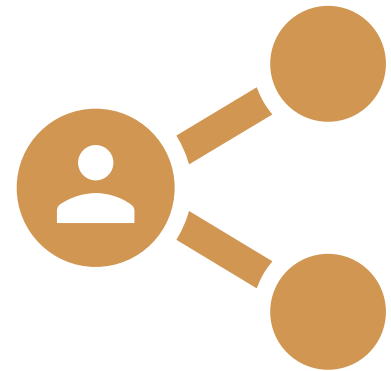
Pour trouver cet argent, l'entreprise va ...

- vendre 500 actions à 10 EUR, pour un total de 5 000 EUR,
- vendre 45 obligations à 100 EUR pour un total de 4 500 EUR, et
- recevoir un subside de 500 EUR.

Au total, elle va ainsi réunir 10 000 EUR, son capital départ.

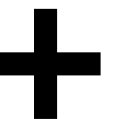


Ok, l'entreprise a reçu
l'argent, et
maintenant ?



Comment l'entreprise va gagner de l'argent ?

- L'entreprise doit gagner de l'argent au travers de ses recettes, telles que :
 - la vente « one shot » de ses produits,
 - la vente « planifiée » ou « régulière » de ses produits sous la forme d'abonnements / de souscriptions,
 - la vente d'espaces publicitaires,
 - le patronage (sponsoring), les donations,
 - autres activités
- Ce qui va impacter les recettes ?
 - le prix et la quantité de ce qui est vendu



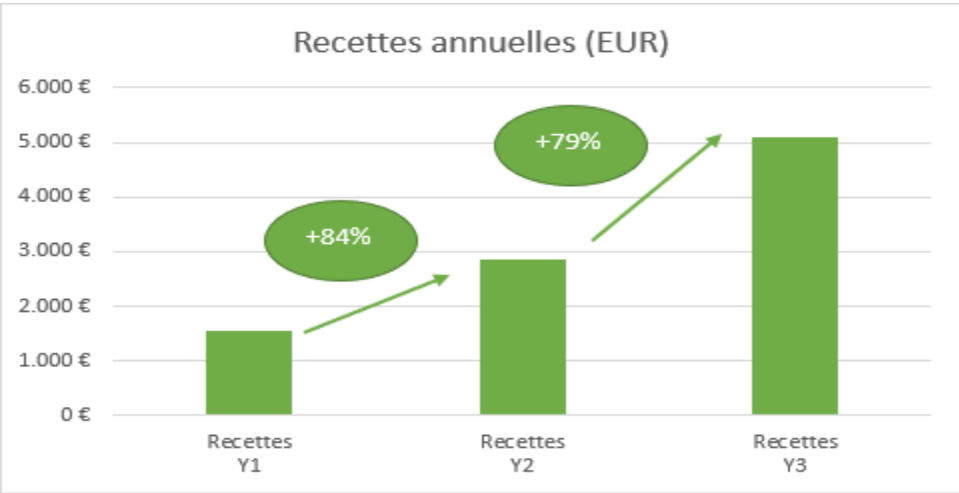
Scénario optimiste : la demande répond au prix

Recettes	Prix unitaire	Quantité vendue	Recettes Y1
Produits	10 €	100	1.000 €
Souscriptions / abonnement	12 €	25	300 €
Publicité	15 €	10	150 €
Patronage / sponsoring	25 €	2	50 €
Donation	50 €	1	50 €
TOTAL DES RECETTES / ANNEE 1			1.550 €

Recettes	Prix unitaire	Quantité vendue	Recettes Y2
Produits	11 €	150	1.650 €
Souscriptions / abonnement	15 €	50	750 €
Publicité	20 €	15	300 €
Patronage / sponsoring	30 €	5	150 €
Donation	50 €	0	0 €
TOTAL DES RECETTES / ANNEE 2			2.850 €

Recettes	Prix unitaire	Quantité vendue	Recettes Y3
Produits	12 €	250	3.000 €
Souscriptions / abonnement	15 €	75	1.125 €
Publicité	25 €	25	625 €
Patronage / sponsoring	35 €	10	350 €
Donation	50 €	0	0 €
TOTAL DES RECETTES / ANNEE 3			5.100 €

Recettes	Recettes Y1	Recettes Y2	Recettes Y3
Produits	1.000 €	1.650 €	3.000 €
Souscriptions / abonnements	300 €	750 €	1.125 €
Publicité	150 €	300 €	625 €
Patronage / sponsoring	50 €	150 €	350 €
Donation	50 €	0 €	0 €
TOTAL RECETTES / AN	1.550 €	2.850 €	5.100 €
RECETTES CUMULEES (3Y)	-	4.400 €	9.500 €



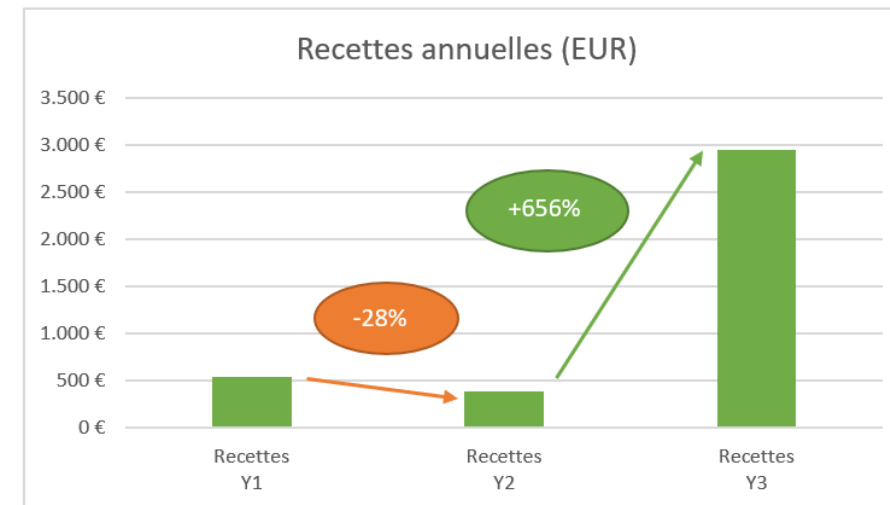
Scénario de démarrage difficile : le prix doit être ajusté pour rencontrer la demande

Recettes	Prix unitaire	Quantité vendue	Recettes Y1
Produits	10 €	25	250 €
Souscriptions / abonnement	12 €	10	120 €
Publicité	15 €	5	75 €
Patronage / sponsoring	25 €	2	50 €
Donation	50 €	1	50 €
TOTAL DES RECETTES / ANNEE 1			545 €

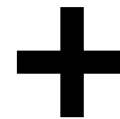
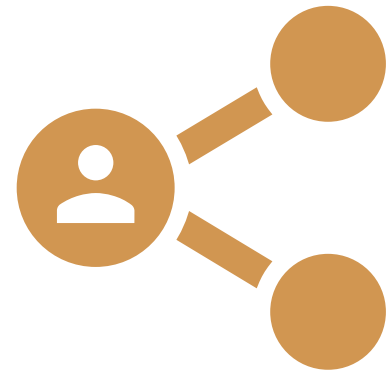
Recettes	Prix unitaire	Quantité vendue	Recettes Y2
Produits	9 €	30	270 €
Souscriptions / abonnement	10 €	12	120 €
Publicité	10 €	0	0 €
Patronage / sponsoring	20 €	0	0 €
Donation	50 €	0	0 €
TOTAL DES RECETTES / ANNEE 2			390 €

Recettes	Prix unitaire	Quantité vendue	Recettes Y3
Produits	8 €	250	2.000 €
Souscriptions / abonnement	9 €	50	450 €
Publicité	7 €	50	350 €
Patronage / sponsoring	15 €	10	150 €
Donation	50 €	0	0 €
TOTAL DES RECETTES / ANNEE 3			2.950 €

Recettes	Recettes Y1	Recettes Y2	Recettes Y3
Produits	250 €	270 €	2.000 €
Souscriptions / abonnements	120 €	120 €	450 €
Publicité	75 €	0 €	350 €
Patronage / sponsoring	50 €	0 €	150 €
Donation	50 €	0 €	0 €
TOTAL RECETTES / AN	545 €	390 €	2.950 €
RECETTES CUMULEES (3Y)	-	935 €	3.885 €



Hourrah !
L'entreprise gagne de
l'argent ... mais est-ce
qu'elle garde cet argent
pour elle ?



Que fait l'entreprise avec l'argent qu'elle gagne / reçoit ?

- Que l'entreprise gagne / reçoive de l'argent ou pas, elle doit honorer ses engagements, et donc payer :
 - ses employés (salaires, cotisations)
 - ses fournisseurs (achats)
 - l'Etat (impôts, TVA, cotisations)
 - ses autres prestataires (chambre professionnelle, assureur, etc)
 - ses autres charges (loyer, électricité, etc)
- En outre, quand l'entreprise a payé tous ses coûts obligatoires, elle doit encore penser à investir de l'argent dans son développement.
- Ce n'est qu'après avoir payé tout ce qui précède que l'entreprise verra ce qu'elle a vraiment « gagné ».



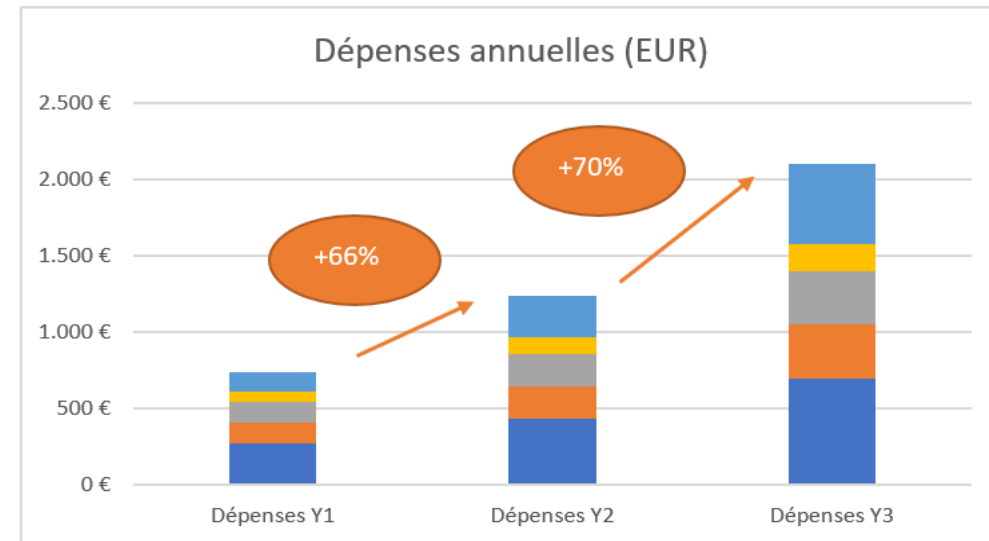
Scénario optimiste : dépenses maîtrisées, approche prudente

Dépenses	Prix par unité vendue	Quantité produite	Dépenses Y1
Salaires employés	2,00 €	135	270 €
Fournisseurs	1,00 €	135	135 €
Etat	1,00 €	135	135 €
Autres prestataires & charges	0,50 €	135	68 €
Investissements	1,00 €	135	135 €
TOTAL DES DEPENSES / ANNEE 1			743 €

Dépenses	Prix par unité vendue	Quantité produite	Dépenses Y2
Salaires employés	2,00 €	215	430 €
Fournisseurs	1,00 €	215	215 €
Etat	1,00 €	215	215 €
Autres prestataires & charges	0,50 €	215	108 €
Investissements	1,25 €	215	269 €
TOTAL DES DEPENSES / ANNEE 2			1.236 €

Dépenses	Prix par unité vendue	Quantité produite	Dépenses Y3
Salaires employés	2,00 €	350	700 €
Fournisseurs	1,00 €	350	350 €
Etat	1,00 €	350	350 €
Autres prestataires & charges	0,50 €	350	175 €
Investissements	1,50 €	350	525 €
TOTAL DES DEPENSES / ANNEE 3			2.100 €

Dépenses	Dépenses Y1	Dépenses Y2	Dépenses Y3
Salaires employés	270 €	430 €	700 €
Fournisseurs	135 €	215 €	350 €
Etat	135 €	215 €	350 €
Autres prestataires & charges	68 €	108 €	175 €
Investissements	135 €	269 €	525 €
TOTAL DEPENSES / AN	743 €	1.236 €	2.100 €
DEPENSES CUMULEES (3Y)	-	1.979 €	4.079 €



NB: pour cet exemple, et dans une optique de simplification, on prend les hypothèses suivantes : 1) la production est vendue à 100% (pas de stock, pas d'inventures) ; 2) les coûts se calculent de façon linéaire sur l'ensemble de la production, hors patronage, sponsoring et donation ; 3) les coûts croissent de façon linéaire avec le temps et la production, sans économie d'échelle ; 4) l'entreprise n'a pas de dettes.

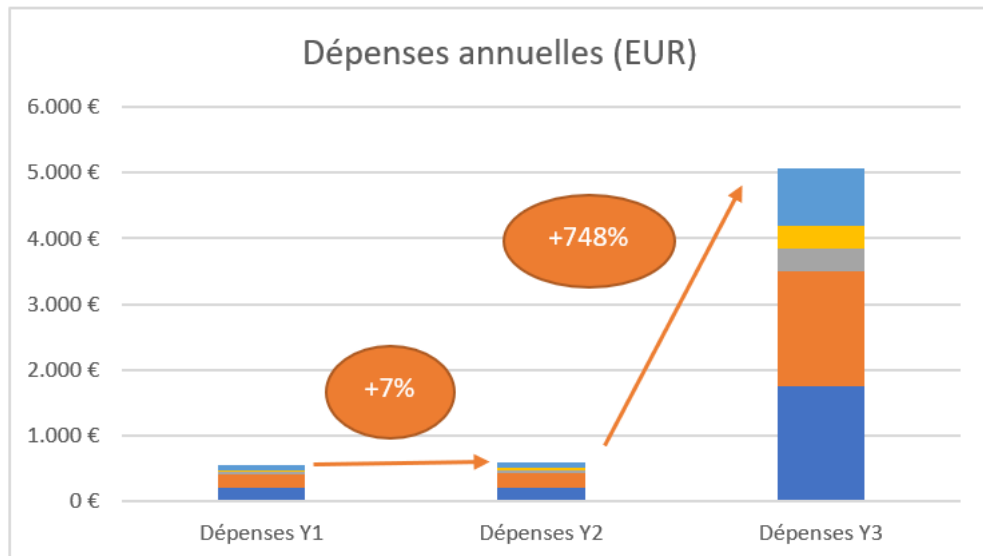
Scénario de démarrage difficile : dépenses élevées, approche agressive

Dépenses	Prix par unité vendue	Quantité produite	Dépenses Y1
Salaires employés	5,00 €	40	200 €
Fournisseurs	5,00 €	40	200 €
Etat	1,00 €	40	40 €
Autres prestataires & charges	1,00 €	40	40 €
Investissements	2,00 €	40	80 €
TOTAL DES DEPENSES / ANNEE 1			560 €

Dépenses	Prix par unité vendue	Quantité produite	Dépenses Y2
Salaires employés	5,00 €	42	210 €
Fournisseurs	5,00 €	42	210 €
Etat	1,00 €	42	42 €
Autres prestataires & charges	1,00 €	42	42 €
Investissements	2,25 €	42	95 €
TOTAL DES DEPENSES / ANNEE 2			599 €

Dépenses	Prix par unité vendue	Quantité produite	Dépenses Y3
Salaires employés	5,00 €	350	1.750 €
Fournisseurs	5,00 €	350	1.750 €
Etat	1,00 €	350	350 €
Autres prestataires & charges	1,00 €	350	350 €
Investissements	2,50 €	350	875 €
TOTAL DES DEPENSES / ANNEE 3			5.075 €

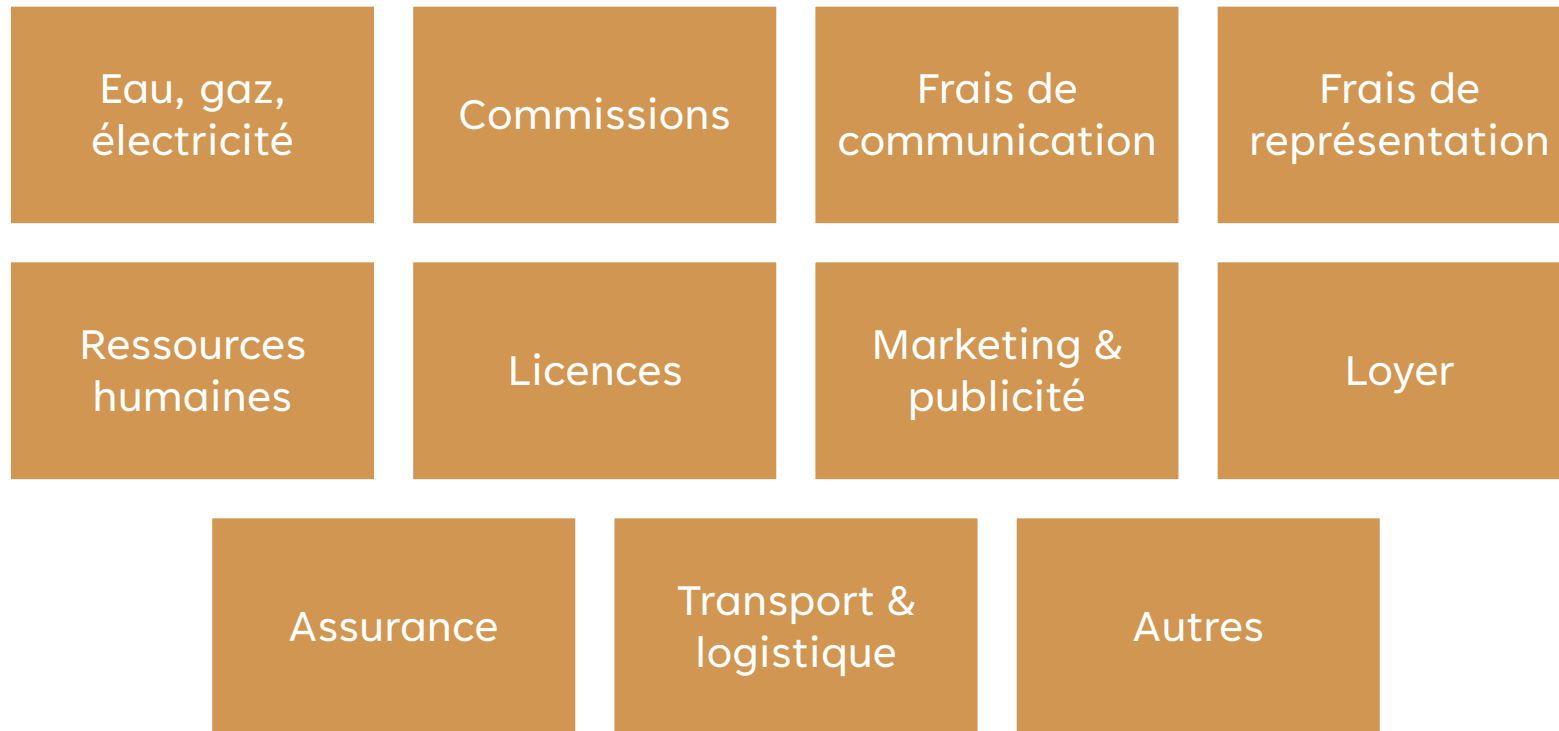
Dépenses	Dépenses Y1	Dépenses Y2	Dépenses Y3
Salaires employés	200 €	210 €	1.750 €
Fournisseurs	200 €	210 €	1.750 €
Etat	40 €	42 €	350 €
Autres prestataires & charges	40 €	42 €	350 €
Investissements	80 €	95 €	875 €
TOTAL DEPENSES / AN	560 €	599 €	5.075 €
DEPENSES CUMULEES (3Y)	-	1.159 €	6.234 €



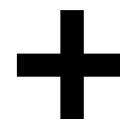
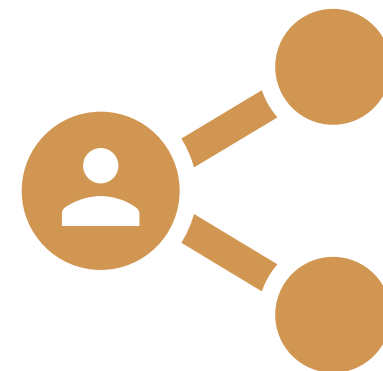
NB: pour cet exemple, et dans une optique de simplification, on prend les hypothèses suivantes : 1) la production est vendue à 100% (pas de stock, pas d'inventures) ; 2) les coûts se calculent de façon linéaire sur l'ensemble de la production, hors patronage, sponsoring et donation ; 3) les coûts croissent de façon linéaire avec le temps et la production, sans économie d'échelle ; 4) l'entreprise n'a pas de dettes.

Liste (non exhaustive) des dépenses (coûts) possibles

15

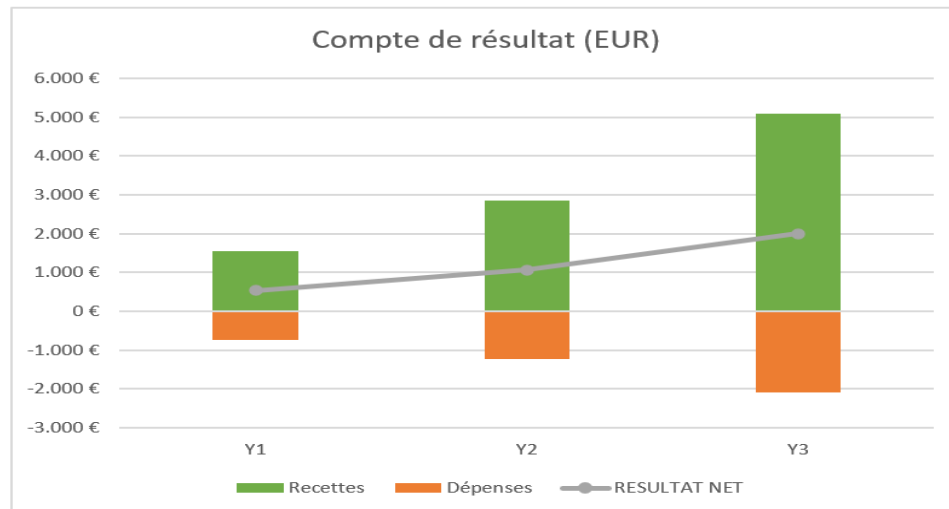


Rassemblons les
chiffres : recettes
versus dépenses



Scénario optimiste : croissance du résultat net

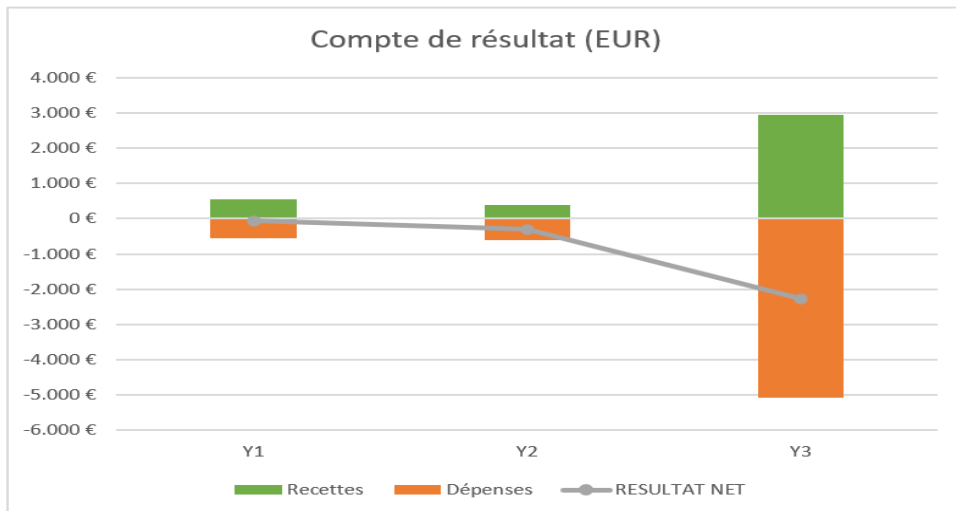
SCENARIO OPTIMISTE	Y1	Y2	Y3
Recettes	1.550 €	2.850 €	5.100 €
Dépenses	-743 €	-1.236 €	-2.100 €
RESULTAT D'EXPLOITATION	808 €	1.614 €	3.000 €
Amortissements	-50 €	-100 €	-150 €
BENEFICE AVANT IMPOTS	758 €	1.514 €	2.850 €
Impôts (30%)	-227 €	-454 €	-855 €
RESULTAT NET	530 €	1.060 €	1.995 €



- Les ventes sont bonnes dès le début ; ensuite elles progressent chaque année
- L'entreprise trouve des recettes additionnelles (sponsors, don)
- Les coûts sont correctement calibrés (couts < recettes)
- L'entreprise dispose d'argent pour investir
- L'entreprise dégage un profit
- On parle de « forte croissance »

Scénario de démarrage difficile : accumulation de pertes, vers la faillite ?

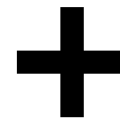
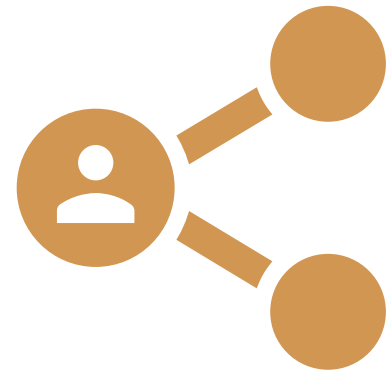
SCENARIO PESSIMISTE	Y1	Y2	Y3
Recettes	545 €	390 €	2.950 €
Dépenses	-560 €	-599 €	-5.075 €
RESULTAT D'EXPLOITATION	-15 €	-209 €	-2.125 €
Amortissements	-50 €	-100 €	-150 €
BENEFICE AVANT IMPOTS	-65 €	-309 €	-2.275 €
Impôts (30%)	0 €	0 €	0 €
RESULTAT NET	-65 €	-309 €	-2.275 €



- Les ventes sont faibles et ne progressent pas (années 1 et 2); l'entreprise est obligée de revoir ses prix à la baisse pour que les ventes augmentent (année 3)
- Les recettes additionnelles disparaissent en année 2 car les sponsors / donateurs n'ont pas confiance ; ils reviennent en année 3
- Les coûts ont été mal calibrés : le produit coûte trop cher à produire (couts > recettes)
- L'entreprise investit beaucoup
- L'entreprise dégage une perte
- Si l'entreprise ne redresse pas la barre (réduction des couts et/ou augmentation des recettes), elle va vers la faillite

NB: pour simplifier le compte de résultat, on considère la dotation aux amortissements sur base croissante et forfaitaire, et un impôt sur le résultat à un taux fixe de 30%.

On dit que l'entreprise
peut (doit) investir ?
De quoi parle-t-on ?



Pourquoi et comment l'entreprise doit-elle investir ?

Pourquoi ?

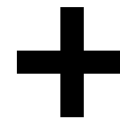
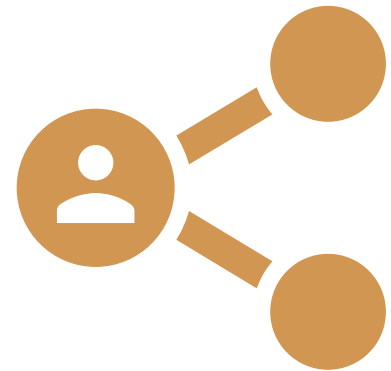
- Pour grandir, assurer sa croissance ;
- Pour faire face à la concurrence ;
- Pour rester compétitive.

Comment ?

- En levant des fonds supplémentaires ;
- En réinvestissant ses bénéfices.



Comment savoir si
l'entreprise se porte
bien ? Si un projet est
rentable ?



Rentabilité actuelle et rentabilité future

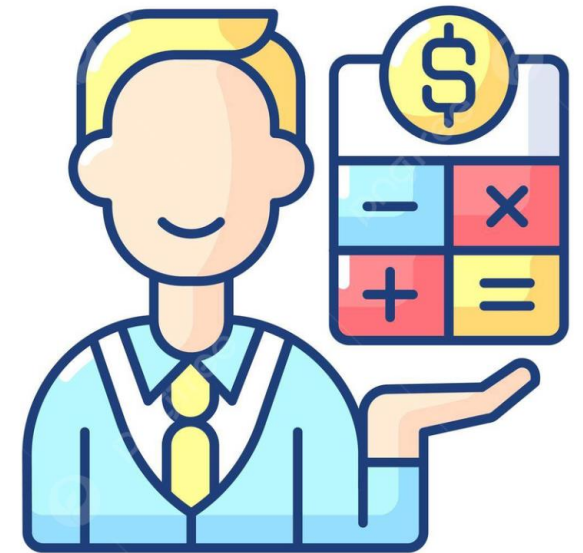
22

L'entreprise est-elle rentable ?

Si l'entreprise peut dégager, dans la durée, un bénéfice après avoir couvert l'ensemble de ses coûts, alors elle est rentable.

Comment savoir si un projet sera rentable ?

Il faut estimer la performance financière du projet en se basant principalement sur l'argent investi en regard des coûts / des recettes liés au projet.

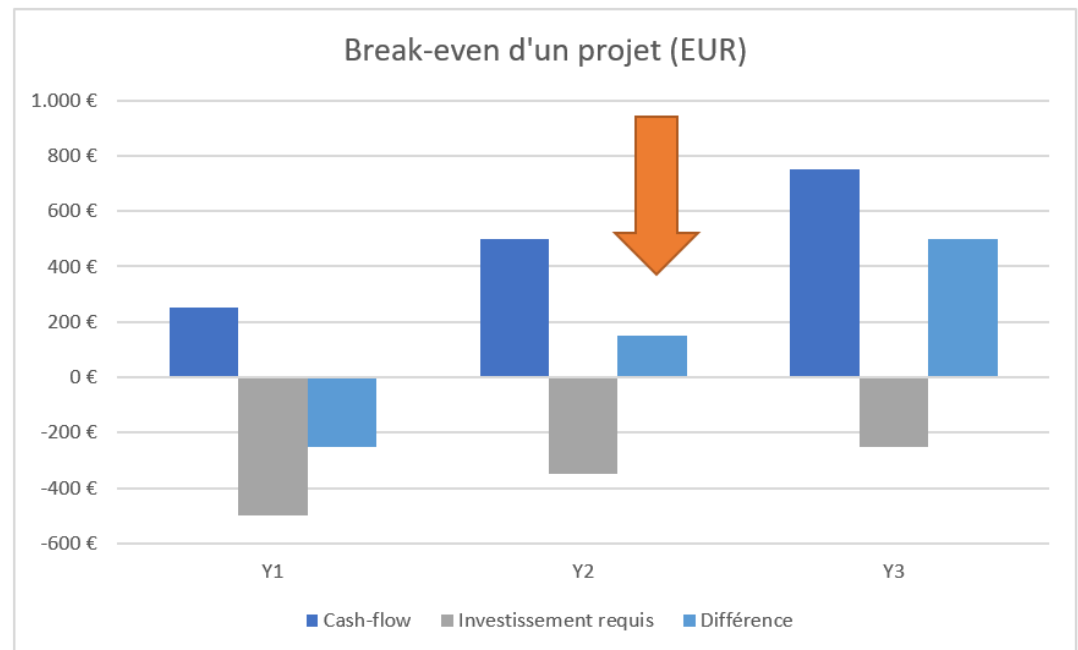


Exemple de projet d'investissement

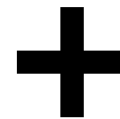
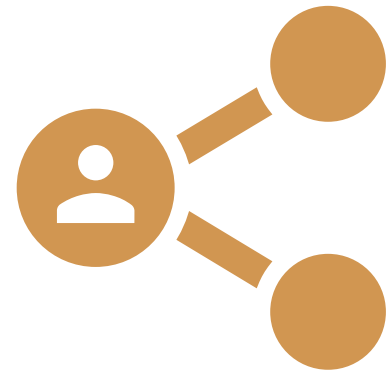
23

- Projet ABC
- Cash-flow : en augmentation chaque année
- Investissement : élevé au départ puis en baisse/stable
- Break-even : cash-flow > investissement en Y2

PROJET ABC	Y1	Y2	Y3
Cash-flow	250 €	500 €	750 €
Cash-flow cumulé	250 €	750 €	1.500 €
Investissement requis	-500 €	-350 €	-250 €
Investissement cumulé	-500 €	-850 €	-1.100 €
Différence	-250 €	150 €	500 €
Différence cumulée	-250 €	-100 €	400 €



Pour aller plus loin : le
bilan de l'entreprise



Le bilan d'une entreprise, c'est sa carte d'identité chiffrée

- Actif = tout ce que l'entreprise possède, grâce aux ressources figurant au passif

ACTIF	PASSIF
ACTIF IMMOBILISÉ	CAPITAUX PROPRES ET ASSIMILÉS
Immobilisations incorporelles	Capitaux propres
Brevets, fonds commercial...	Capital, réserves...
Immobilisations corporelles	Résultat de l'exercice (Bénéfice ou perte)
Terrains, constructions, matériel industriel...	Report à nouveau (positif ou négatif)
Immobilisations financières	DETTES
Titres de participation, prêts...	Dettes financières
ACTIF CIRCULANT	Emprunts, découvert... auprès des banques
Stocks	Emprunts et dettes auprès des associés
Marchandises, matières premières, produits finis...	Dettes d'exploitation
Créances	Dettes auprès des fournisseurs
Créances sur les clients...	Dettes fiscales et sociales
Disponibilités	Dettes sur immobilisations
Comptes en banque, caisse...	Autres dettes

- Passif = ressources de l'entreprise, et leur provenance



Exemple de mouvement au bilan

26

- Mon capital de départ est de 2500 EUR. L'entreprise décide d'emprunter 1000 EUR à la banque pour acheter pour 750 EUR de stock et garder 250 EUR de trésorerie.
- A l'actif : le stock passe de 250 EUR à 1000 EUR (soit + 750 EUR) et les avoirs en caisse passent de 125 EUR à 375 EUR (soit +250 EUR). L'actif passe donc de 2500 EUR à 3500 EUR (+ 1000 EUR).
- En contrepartie de l'augmentation de l'actif, le passif augmente de +1000 EUR : la dette passe de 0 EUR à 1000 EUR.

ACTIF	2.500 €
Actif immobilisé	
Immobilisation incorporelles	1.000 €
Immobilisation corporelles	1.000 €
Actif circulant	
Stock	250 €
Créance	125 €
Disponibilités (cash en banque)	125 €



ACTIF	3.500 €
Actif immobilisé	
Immobilisation incorporelles	1.000 €
Immobilisation corporelles	1.000 €
Actif circulant	
Stock	1.000 €
Créance	125 €
Disponibilités (cash en banque)	375 €

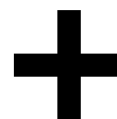
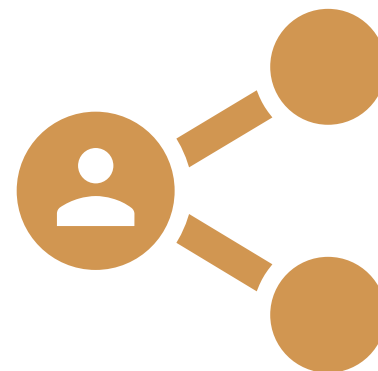
PASSIF	2.500 €
Capitaux propres	
Capital	2.500 €
Dettes	



PASSIF	3.500 €
Capitaux propres	
Capital	2.500 €
Dettes	
Emprunt	1.000 €



Questions?



Merci pour votre participation !

29 novembre 2023

Grégoire SERON

