

MODULE 5 FINANCE

Comment savoir si notre entreprise est viable?

Pour ce faire, nous devons vérifier si nos **prévisions de revenus ou de recouvrement seront plus élevées que les dépenses**. N'ayez pas peur car nous ne traiterons que de concepts financiers très simples (nous n'irons pas beaucoup plus loin que l'addition et la soustraction), grâce auxquels nous verrons si votre idée d'entreprise est économiquement rentable. Pour cela, nous allons utiliser une feuille de prévisions de **trésorerie** ou de flux de trésorerie.

De plus, nous allons voir comment un projet peut être rendu viable. Cela signifie quelles mesures nous pouvons prendre pour rendre l'entreprise rentable. Généralement, lorsque des projets naissent, ils ne sont pas rentables et nous devons apprendre à les rendre économiquement viables.

Concepts clés :

- **Revenus des ventes** (encaissements auprès des clients).

Dans une étape précédente du plan d'affaires, vous avez déjà défini la structure des revenus de votre entreprise, quels sont les différents types de revenus que votre entreprise s'attend à obtenir par la vente de vos produits et / ou services.

Eh bien maintenant, c'est à votre tour de prédire combien vous pensez gagner chaque mois au cours d'une année avec votre entreprise.

Pour calculer le revenu prévu pour un mois donné, procédez comme suit :

1. **Estimer le volume des ventes ou le nombre de transactions.** Dans un point précédent de ce plan d'affaires, vous avez déjà estimé pour chaque source de revenu, le volume des ventes ou le nombre de transactions que vous prévoyez effectuer au cours du mois. Vous pouvez utiliser les données historiques, les projections de croissance et toute autre information pertinente pour faire ces estimations
2. **Estimer le prix moyen.** Dans un point précédent de ce plan d'affaires, vous avez déjà calculé le prix de vente par transaction pour chacune de vos sources de revenus. Si vous vendez plusieurs produits ou services, vous pouvez utiliser le prix moyen pour chaque catégorie. Si vous avez un historique de prix, utilisez-le comme référence.
3. **Multipliez le volume des ventes par le prix moyen.** Multipliez le volume ou le nombre de transactions estimé par le prix moyen de chaque source de revenus. Cela vous donnera une estimation du revenu attendu pour chacun.

4. **Additionnez toutes les estimations de revenu (pour les différentes sources de revenu)** et toutes vos estimations de revenu pour obtenir votre revenu total prévu pour le mois. Il s'agira de votre projection du revenu général pour la période en question.
 5. **Tenez compte des facteurs externes.** Tenez compte des facteurs externes qui pourraient avoir une incidence sur votre revenu. Par exemple, les événements spéciaux, les vacances, les changements dans l'économie ou les tendances du marché qui pourraient influencer vos ventes. Ajustez vos estimations en conséquence. N'oubliez pas que les estimations sont approximatives et peuvent être sujettes à changement. Cependant, cet exercice vous fournira une base solide pour planifier vos opérations et évaluer la performance de votre entreprise.
- **Coûts variables pour chaque mois .**

Que sont les coûts variables ? Les coûts variables sont les dépenses qui changent proportionnellement au niveau d'activité ou de production d'une entreprise. Autrement dit, ces coûts fluctuent en fonction de la quantité de biens produits ou de services fournis. Plus vous produisez ou vendez, plus la dépense variable sera grande; et si la production ou les ventes diminuent, la dépense variable diminuera également.

Importance de l'estimation des coûts variables. Prévoir correctement les coûts pour chaque mois dans une entreprise est essentiel pour une gestion financière efficace, la prise de décisions éclairées et l'amélioration de la rentabilité. Il aide à maintenir la stabilité économique et fournit un avantage concurrentiel en permettant à l'entreprise de s'adapter rapidement aux conditions changeantes du marché.

À quoi devrait ressembler notre structure de coûts au départ?

CONSEIL : Il est important de garder à l'esprit qu'au début du démarrage d'une entreprise, nous devons essayer par tous les moyens de nous assurer que nos coûts variables soient proportionnellement beaucoup plus élevés que nos coûts fixes. Cela nous permettra d'avoir plus de flexibilité financière et de réduire les risques dans le cas où l'entreprise ne prospérerait pas.

Pour ce faire, il est important de mener une bonne négociation avec nos fournisseurs afin que dans ces premiers débuts, par exemple, le coût de notre agence ou de notre fournisseur de services marketing soit basé sur nos ventes et non sur un coût fixe..

Exemples de coûts variables :

- **Matières premières et fournitures** : Dépenses relatives aux matières premières nécessaires à la production de biens ou de services. Ces coûts varient en fonction de la quantité de produits fabriqués ou des services fournis.
- **Salaire des employés liés à la production** : Si vous avez besoin d'embaucher des personnes pour vous aider, les salaires des employés qui travaillent directement dans la fabrication de biens ou de services. Si la production augmente, une main-d'œuvre plus directe sera probablement nécessaire et, par conséquent, le coût variable associé augmentera. (gardez à l'esprit que dans ce coût, vous devez inclure, en plus du salaire du travailleur, les cotisations sociales)
- **Emballage et expédition** : Les coûts liés à l'emballage et à l'expédition des produits aux clients. Ces dépenses augmenteront avec le nombre de produits vendus et expédiés.
- **Consommation d'énergie et de matériaux** : Les coûts de l'électricité, de l'eau, du gaz ou d'autres intrants qui augmentent lorsque l'on produit plus.
- **Publicité et marketing** : Il s'agit de dépenses qui varient directement en fonction du niveau d'activité ou de la portée des stratégies publicitaires et marketing mises en œuvre par une entreprise.
- **Commissions de vente** : Si vous avez besoin d'embaucher des personnes pour vous aider avec les ventes, les coûts associés aux commissions sont payés aux vendeurs en fonction des ventes effectuées. À mesure que les ventes augmentent, les frais de commission augmentent également.

Coûts fixes pour chaque mois

Quels sont les coûts fixes? Les coûts fixes sont un type de dépenses d'entreprise qui ne varient pas par rapport au montant de la production ou des ventes d'une entreprise au cours d'une période donnée. Ces coûts demeurent constants, que l'entreprise produise ou non de nombreux produits, qu'elle vende ou non de nombreux biens ou services.

Importance de l'estimation des coûts variables. Il est important de noter que bien que ces coûts fixes ne changent pas avec la production ou les ventes, ils doivent encore être pris en compte pour déterminer le seuil de rentabilité d'une entreprise. À court terme, les coûts fixes peuvent être plus difficiles à ajuster que les coûts variables, qui changent en fonction de la production ou des ventes.

Exemples de coûts fixes :

1. **Salaires des entrepreneurs et du personnel administratif** : Les salaires et salaires des employés à temps plein ou du personnel administratif qui ne sont pas directement liés à la production ou aux ventes sont des coûts fixes. (gardez à l'esprit que dans ce coût, vous devez inclure, en plus du salaire du travailleur, les cotisations sociales)
2. **Assurance** : Les coûts des primes d'assurance (p. ex., assurance responsabilité civile, assurance de biens) demeurent généralement constants au cours d'une période donnée.
3. **Loyer** : Le coût de location ou d'achat d'une installation commerciale ou de bureau est une dépense fixe, qui demeure constante au cours de la période du bail.
4. **Services professionnels** : Comprend les honoraires pour les services professionnels externes, comme les comptables, les avocats ou les consultants.
5. **Services** : Bien que certains coûts de service puissent varier, les frais minimums ou fixes (comme la connexion Internet et les frais de téléphone) sont des coûts fixes.

6. **Coûts des technologies de l'information** : Comprend les coûts des logiciels, du matériel et des services liés à la technologie de l'information utilisée dans l'entreprise.

Quel salaire devrait avoir l'entrepreneur?

L'entrepreneur ne peut pas obtenir le salaire qu'il veut. Son maximum ou son plafond doit être fixé par la législation du travail du pays dans les tableaux de chaque convention collective.

Le reste des avantages peut être versé sous forme de dividendes, mais il faut en tenir compte.

Il est possible de fixer le salaire minimum vital pour survivre et ainsi réduire le financement dont nous avons besoin dans les premières étapes et nous l'augmenterons quand il y a de l'argent dans l'entreprise.

Et le salaire que j'aurais dû recevoir pendant ces mois est accumulé, c'est-à-dire qu'il reste en comptabilité comme une dette que l'entreprise me doit. Et quand il commence à y avoir de l'argent en main, il est retrocédé.

Bref, il s'agit d'abord d'éviter d'étrangler l'entreprise.

- **Quels investissements devez-vous faire au préalable? Combien de versements allez-vous faire?**

Il est tout à fait possible que pour commencer votre entreprise, vous achetiez des machines, conceviez un site Web ou un certain type d'investissement préalable de haute valeur économique. Il est également important de tenir compte de ces coûts dans le plan de viabilité et de trésorerie de l'entreprise.

REMARQUE IMPORTANTE : L'achat d'une propriété est un investissement qui doit être évité autant que possible au début d'une entreprise pour éviter les risques et nous fournir une plus grande flexibilité. Louer chaque fois qu'un espace est nécessaire pour développer l'entreprise est la meilleure option pour les débuts.

Comment savoir si votre projet est viable au départ? Quand commencez-vous à faire des profits?

Connaître la viabilité d'un projet est essentiel avant de le lancer pour éviter de perdre notre temps et notre argent.

Une analyse de vos prévisions de trésorerie pour les premiers mois vous donnera beaucoup d'informations pertinentes sur la faisabilité de votre projet dans le temps.

Répondez à ces questions et vous aurez une idée de la viabilité de votre projet :

1. Combien de temps faut-il pour que le revenu soit égal aux coûts?

Il s'agit d'analyser l'équilibre initial de votre projet au cours des premiers mois et de voir combien de temps il vous faut pour atteindre le moment où le revenu couvre les coûts (vos ventes sont suffisamment importantes pour couvrir les dépenses), c'est-à-dire le moment où vous n'avez plus de pertes chaque mois, mais vous commencez à faire des profits.

Si vous atteignez ce point d'équilibre dans un délai raisonnable, alors il est viable! . Mais si vous prenez trop de temps, vos pertes accumulées peuvent déjà être si élevées que vous ne serez pas en mesure d'obtenir suffisamment d'argent pour vous financer pendant cette période ou pour rembourser à temps.

2. Quand commencez-vous à faire des profits?

Lorsque l'équilibre initial commencera à être positif, c'est-à-dire lorsque nous commencerons à faire des profits et non des pertes, nous aurons quitté la Vallée de la Mort ! et nous nous trouverons dans une situation plus confortable.

C'est pourquoi nous devons essayer de faire un profit (sortir de la "vallée de la mort") le plus rapidement possible, car c'est une mauvaise zone de pénurie et de précarité pour l'entreprise.

De combien d'argent avez-vous besoin pour commencer votre projet? C'est-à-dire de combien de financement avez-vous besoin?

Il est essentiel de connaître le financement nécessaire avant de démarrer une entreprise, car l'argent est le carburant qui permet à toutes les opérations et activités commerciales de fonctionner. La compréhension des exigences financières dès le départ permet une planification adéquate, garantit que l'entreprise est prête à relever les défis financiers et augmente les chances de succès à long terme.

Le manque de financement adéquat peut conduire à l'échec d'une entreprise, il est donc important d'aborder cet aspect sérieusement et soigneusement dès le début.

Comment savez-vous combien d'argent vous aurez besoin pour éviter les problèmes de manque de liquidités lors du démarrage d'une entreprise?

Pour connaître l'ensemble des besoins de financement dont nous aurons besoin, nous examinerons à nouveau l'évolution de la tendance dans le bilan initial du bilan, c'est-à-dire lorsque les pertes accumulées n'augmentent plus mais commencent à diminuer parce que les revenus sont supérieurs aux dépenses. En ce moment, nous aurons la tension maximale de trésorerie ou de liquidité, c'est-à-dire que le montant négatif le plus élevé vous indiquera le financement dont vous avez besoin **pour créer votre entreprise et ne pas manquer d'argent à mi-chemin! Il ne vous reste plus qu'à trouver comment obtenir cet argent...**

Techniques d'amorçage pour réduire le besoin de financement

Au moment où nous voyons que la société est viable parce que je vois que je peux réaliser les ventes dont j'ai besoin et la "vallée de la mort" a une certaine durée, nous sommes déjà clairs sur combien de financement nous avons besoin et dans quel mois, c'est quand nous devons appliquer Bootstrapping (c'est-à-dire, commencer à réfléchir à la façon de créer l'entreprise avec le moins de financement possible, c'est-à-dire avec l'autofinancement).

Voici quelques techniques pour éviter d'avoir à demander de l'argent à quelqu'un (vous êtes beaucoup plus heureux et dormez mieux lorsque vous ne devez pas d'argent). De plus, une fois que nous avons allégé le besoin de financement, nous pouvons nous concentrer davantage sur le client, ce qui est vraiment important.

- Retarder les paiements. Financer des choses et payer à la fin de l'année.
- Encaissements clients anticipés (remise pour paiement rapide, abonnements annuels réduits...).
- Affacturage (avance de la collecte annuelle par la banque).
- Lignes de réduction.
- Politiques de crédit de la campagne.

Sources de financement

Enfin, si vous avez déjà tiré le meilleur parti des techniques de bootstrap, voici quelques idées de financement pour obtenir l'argent dont vous avez besoin :

- Épargne personnelle : Utilisez votre propre épargne pour financer le démarrage de l'entreprise. Cela vous permettra d'avoir un contrôle total sur la propriété et vous ne devrez pas d'intérêts à des tiers.
- Prêts de la famille et des amis : Si vous avez des gens proches prêts à investir dans votre projet, vous pourriez leur demander des prêts avec des accords clairs sur le remboursement et les intérêts.
- Prêts bancaires : Les banques offrent divers types de prêts aux entrepreneurs. Préparez un plan d'affaires solide et présentez une demande bien motivée.
- Subventions et aides gouvernementales : Renseignez-vous sur les programmes de subventions ou d'aide offerts aux entrepreneurs de votre région ou territoire. Ces fonds ne nécessitent généralement pas de remboursement, mais peuvent comporter certains critères et exigences pour être admissibles.
- Financement participatif : Les plateformes de financement participatif comme Kickstarter ou Indiegogo permettent aux gens du monde entier de contribuer de petites sommes d'argent pour financer votre entreprise en échange de récompenses ou de produits exclusifs.



- **Leasing** : Si vous avez besoin d'acheter du matériel ou des machines coûteux, le leasing vous permet de l'obtenir avec des paiements mensuels et à la fin du contrat, vous avez généralement la possibilité de l'acheter à un prix réduit.
- **Partenaires d'affaires** : Recherchez des partenaires d'affaires ou des investisseurs qui partagent votre vision et qui sont prêts à investir du capital ou des ressources pour diriger l'entreprise.

En résumé...

Tout au long du développement d'une entreprise, il est conseillé de créer une structure de coûts appropriée au moment où j'en suis. En ce sens, la créativité, la ruse de l'entrepreneur et le fait d'avoir un plan B sont essentiels. Il faut trouver une façon d'éviter d'avoir à faire des investissements au début, à concevoir une structure souple pour prévoir que si les choses vont mal pour moi au début, je pourrai sortir le plus rapidement possible.