## 

**Termes de finance** *Source :* *Welcometothejungle et interne (OK)*

## Compte de résultat

État financier qui recense toutes les opérations de l’entreprise pendant une période donnée (généralement un an) et permet d’apprécier la rentabilité de l’activité. On y trouve le chiffre d’affaires et les achats, qui permettent de calculer une marge, mais aussi les salaires, les autres charges (dépenses de communication, taxes), les intérêts bancaires ou encore l’impôt. Tout en bas du compte de résultat, on trouve donc le “résultat net”. Attention, une entreprise peut afficher un résultat de + 100 et, sur la même période, un cash- flow de – 25, par exemple si elle a payé ses fournisseurs plus vite qu’elle n’a elle-même été payée par ses clients, ou si elle a remboursé beaucoup de dettes, versé des dividendes, et

## Equity (ou capitaux propres)

L’equity représente l’investissement réalisé par les actionnaires soit à la création de l’entreprise, soit lors de levées de fonds a posteriori. Quand on y ajoute les pertes et bénéfices générés par l’entreprise depuis qu’elle existe, l’equity représente, en comptabilité, la valeur de ladite entreprise à un instant t.

Mais en pratique, cette valeur, l’equity value, est calculée différemment car elle est basée davantage sur le potentiel de croissance que sur le passé.

## Cash-flow (ou flux de trésorerie)

Trésorerie générée ou perdue par une entreprise sur une période donnée : s’il y avait 50 dans les caisses au 1er janvier et 75 un an plus tard, alors le cash-flow de l’année est de 25. Le cash-flow peut être positif (on a plus de cash en fin de période qu’au début) ou négatif (on a « brûlé » du cash). La valeur d’une entreprise est généralement calculée comme la somme, actualisée, des futurs cash-flows espérés.

## ROI (return on investment, ou retour sur investissement en français)

Ratio (%) qui mesure la rentabilité réalisée ou attendue d’un projet, en l’occurrence le gain obtenu par rapport à l’investissement consenti. Dans le cas où on hésite entre plusieurs projets dans lesquels investir, le calcul du ROI permet d’identifier le plus rentable.

## ROE (return on equity)

## Ratio % Résultat net/ Capitaux propres ou PAT Profit after Tax /Equity

## Rentabilité pour l’actionnaire

**VAN Valeur actuelle nette ou NPV Net Present Value**

C’est la valeur aujourd’hui d’une somme future

On la calcule en appliquant le coefficient d’actualisation

V = Vn / (1 + t) ~n

Pour 1000 dans 2 ans et un taux d’actualisation de 10%, on a

1000 / (1+10%)~2 = 1000 / 1,21 = 826

**Méthode d’évaluation: Cash Flow actualisés ou DCF Discounted Cash Flows**

La Valeur d’entreprise est la somme des cash flow futurs actualisés

∑ (DCF année 1 + DCF année 2….) jusqu’à l’année n

**Méthode d’évaluation: Multiples ou PER Price earning ratio**

La Valeur d’entreprise est le (Résultat x le multiple) retenu pour le secteur et l’entreprise

La base peut être le résultat net (PAT) ou le résultat d’exploitation (EBIT) ou l’excédent brut d’exploitation (EBITDA)

**CMPP (Cout moyen pondéré du capital) ou WACC (Weighted average cost of capital)**

C’est le coût de financement de l’entreprise, i.e. la rentabilité exigée par les actionnaires plus la rémunération exigée par les créanciers.

Ce taux est le taux d’actualisation qui sert à calculer les cash flows actualisés.

## Fusacq ou M&A (fusions-acquisitions, ou mergers and acquisitions)

Transactions au cours desquelles une entreprise est cédée à une autre (acquisition) ou deux entreprises échangent leurs parts pour ne faire plus qu’une (fusion). Ces opérations impliquent généralement un échange de cash ou de titres, un changement de contrôle et une modification de la gouvernance. Travailler en M&A, c’est intervenir sur ce type d’opérations : cela peut être en banque d’affaires (trouver des entreprises intéressées par le deal), en entreprises (identifier des cibles), en conseil (fournir à son client les informations financières, stratégiques ou encore juridiques essentielles) ou en banque (financer l’opération).

**Cash burn**

Sortie de cash estimée pour une entreprise sur une période donnée. Par exemple : « On prévoit pour notre start-up un cash burn de 200 k€ par mois jusqu’à la fin de l’année, qui devrait diminuer à 150 k€ l’année prochaine avec l’arrivée des premières commandes. » Le cash burn permet d’estimer le moment où l’entreprise aura « brûlé » tout son cash et ne disposera donc plus de trésorerie. Cette information est cruciale dans le cadre de start-up qui ne sont pas encore rentables mais dont la croissance consomme beaucoup de ressources : les investisseurs veulent savoir quand une nouvelle levée de fonds sera nécessaire.

## Point mort

Niveau minimal de chiffre d’affaires nécessaire à une entreprise pour faire face à ses charges fixes. Lorsque ce niveau d’activité est atteint, l’entreprise rentre dans ses frais et commence à gagner de l’argent. Les coûts fixes sont en effet ceux présents même lorsqu’il n’y a aucun client (loyer, assurance…), tandis que les coûts variables, comme leur nom l’indique, varient en fonction du niveau d’activité (service après-vente, coûts de livraison). Attention, tout dépend du secteur d’activité : le carburant est un coût fixe pour une compagnie aérienne (même quantité de kérosène que l’avion soit plein ou non, donc il faut prendre en compte ce coût pour calculer le point mort), mais pas pour un chauffeur de VTC ! Attention encore, dans la vraie vie la plupart des coûts sont “fixes par palier” : on n’embauche pas à chaque nouveau client, mais on ne peut pas servir 1 000 clients avec la même équipe que pour 10 clients…

## MRR (monthly recurring revenue, ou revenu mensuel récurrent en français)

Indicateur opérationnel et financier clé, notamment dans les business models basés sur l’abonnement (box, logiciels SaaS, plateformes de streaming, etc.). Pour le déterminer, il faut éliminer les revenus “one shot” et tenir compte des pertes récurrentes de clients (par exemple, ceux qui ne renouvellent pas la période d’essai à tarif promotionnel). L’évolution du MRR dans le temps permet d’apprécier la rentabilité et la solidité du projet.

## LBO (leveraged buy-out, ou achat à effet de levier en français)

Opération financière qui consiste à acquérir une entreprise et à financer cette acquisition en endettant (lourdement) l’entreprise rachetée, et donc en comptant (très) largement sur ses futurs cash- flows pour rembourser la dette. Bien souvent, l’acquéreur a identifié que les cash-flows de cette entreprise peuvent être grandement améliorés, et c’est ce qu’il va s’atteler à faire dès son arrivée aux commandes, afin de payer sa dette.

## IRR (internal rate of return, ou TRI – taux de rentabilité interne)

Rendement maximal que doivent espérer les actionnaires, banquiers et autres financeurs pour considérer qu’un investissement est rentable. S’ils attendent un taux supérieur au TRI calculé pour un projet, alors ce projet n’est pas pertinent économiquement.

## Venture capital (ou capital-risque)

Écosystème rassemblant des individus et des firmes qui prennent des parts minoritaires dans des entreprises non cotées de profils plutôt risqués (start-up, entreprises encore en développement) mais attendant en retour des rendements significatifs sur le long terme. Le nombre d’échecs est structurellement élevé, mais normalement proportionnel au gain effectué sur LA pépite, et les investisseurs se retirent généralement au bout de quatre ou cinq ans.

## Back-office

Ensemble des équipes qui assurent le traitement des opérations financières dans une entreprise, une banque ou un fonds d’investissement. Une fois les ordres d’achat/vente passés par les traders en salle des marchés ou négociés par les chargés d’affaires en fonds d’investissement (front-office), c’est le back-office qui assure l’exécution opérationnelle et la conformité administrative de ces transactions : saisie et validation dans le système informatique, vérification des habilitations et plafonds, élaboration et envoi du contrat adéquat, modalités de paiement, émission de la confirmation, comptabilité, etc.

## Crowdfunding (ou financement participatif)

Au départ, cette pratique n’existait que pour effectuer des dons afin de soutenir un projet, en échange de contreparties symboliques.

Aujourd’hui, de plus en plus de plateformes de crowdfunding se sont développées pour permettre au plus grand nombre d’acquérir des parts dans une entreprise (et donc de devenir actionnaire) ou de lui prêter de l’argent (comme une banque). Dans tous les cas, l’opération doit apparaître dans les comptes de l’entreprise sous forme d’une dette, d’une augmentation de capital ou d’un revenu.

## Obligation

Titre émis par une entreprise afin d’emprunter de l’argent sur les marchés financiers : le détenteur d’une obligation est donc un créancier, comme pourrait l’être une banque, puisqu’il détient une partie de la dette de l’entreprise. Les intérêts lui sont généralement versés une ou deux fois par an (c’est ce qu’on appelle le “coupon”) et le capital, au terme du prêt.

### **Vocabulaire de Start-Ups**

*Source Les Echos*

### **TRACTION**

Capacité d’une start-up à susciter de l’intérêt au-delà des proches des co-fondateurs. Un concept assez flou mais essentiel qui se mesure souvent en regardant les « metrics » de l'entreprise (nombre d’utilisateurs, croissance du chiffre d’affaires, etc).

### **BURN RATE**

Vitesse à laquelle une start-up dépense l’argent qu’elle a réussi à lever. Un indicateur à surveiller car si elle en « crame » trop, elle risque de se retrouver à court de liquidités.

**A savoir :** pour comparer les burn rates des start-up, les investisseurs divisent le montant des dépenses mensuelles par le nombre de salariés.

### **MVP (Minimum Viable Product)**

Version simplifiée du produit ou du service d’une start-up qui permet de tester rapidement et à moindre coût l’intérêt des consommateurs et l’existence d’un marché. Un concept rendu populaire par Eric Ries dans son livre « The Lean Startup » paru en 2008. En utilisant cette méthode, les startuppers fonctionnent par itération en testant des versions successives du produit.

### **SCALABLE**

Se dit d’une start-up qui peut fonctionner de la même manière (ou presque) avec 100 ou 10.000 clients. Pour cela, elle doit avoir un coût d’acquisition de nouveaux clients faible et peu de charges variables. C’est un peu le graal des investisseurs, puisque la croissance sera a priori plus facile.

### **VALO (Valorisation)**

Valeur estimée de la start-up (version abrégée de valorisation). Lors d’une levée de fonds, elle se fixe entre les co-fondateurs et les venture capitalists (ou VC : les investisseurs en capital-risque). Tous se mettent d’accord sur le pourcentage d’actions que le VC va prendre en échange d’un certain montant d’argent.

### **CLOSING**

Dernière étape d’une levée de fonds où les documents juridiques sont signés et les fonds versés.

### **ELEVATOR PITCH**

Courte présentation de 30-45 secondes qu’un entrepreneur doit pouvoir dégainer n’importe quand, et particulièrement lorsqu’il croise un investisseur potentiel dans un ascenseur.

### **BOOTSTRAPPER**

Se débrouiller avec ce que l’on a sous la main (soit "trois bouts de ficelle" et "pas un rond") lors du lancement de sa start-up. Qu’il s’agisse de développer un premier site un peu cracra, de faire appel à sa belle-soeur pour avoir un logo ou de bosser depuis son garage.

### **FABLAB**

Espace de travail qui fait partie de la catégorie des tiers-lieux (comme les espaces de coworking, les incubateurs, etc…). Il s’agit d’un laboratoire qui met à la disposition de ses membres certains outils utiles, notamment pour les start-up industrielles (imprimantes 3D par exemple).

### **PIVOT**

Changement de stratégie pour une start-up : choix d’une nouvelle cible de client, modification du service proposé, etc. Criteo par exemple a pivoté. Auparavant, la technologie qu’elle avait développé devait servir à faire des recommandations de vidéos. Un échec. Ils ont alors utilisé la même technologie de base dans le monde de la publicité en ligne. Banco !

### **BUSINESS ANGEL**

Un investisseur particulier (souvent lui-même entrepreneur) qui investit des petites sommes seul, ou à plusieurs, dans des start-up qui démarrent. Les fonds d’investissement eux, interviennent plus tard dans la vie de la start-up et pour des montants plus importants.

### **GROWTH HACKER**

Responsable du développement commercial de la startup. Tous les moyens (légaux et si possibles pas chers) sont bons pour trouver de nouveaux clients.

### **LICORNE**

Un club sélect qui regroupe toutes les sociétés non cotées en Bourse et valorisées plus d’1 milliard. Parmi les plus célèbres : Airbnb, Uber, mais aussi Blablacar.

### **MONÉTISATION**

La manière dont une start-up envisage de gagner de l’argent avec son site ou son appli. Le nerf de la guerre pour les services en ligne. Une infinité de solutions existent : commissions sur les transactions, publicité, options payantes, abonnements, offre spécial grands comptes, etc.

### **Startup SAAS**

Une société qui offre des services en ligne à des entreprises ou des particuliers (Software As A Service). Plutôt que de devoir télécharger et installer un logiciel sur leurs ordinateurs, ils peuvent tout faire dans le cloud via un navigateur web.

### **BOOTCAMP**

Formation intensive et très pratique pour apprendre à coder en quelques semaines. A l’origine, il s’agissait de camps d’entraînement sportif accélérés.

### **DESIGNER UX/UI**

Celui qui réfléchit au parcours d’un utilisateur sur le site et à l’ergonomie du service pour leur offrir la meilleure expérience possible.