

L'étud financière





Faire le
point



Exemple



A quoi
sert l'étude financière?



L'étude financière est la dernière étape de votre plan d'affaires durant laquelle vous allez utiliser les informations que vous avez générées lors des études technique et commerciale.

L'étude technique vous a permis d'identifier :

- **votre budget d'investissement** (l'ensemble des dépenses d'équipements et de biens durables correspondant à l'actif de votre entreprise)
- **votre budget des achats annuels** (l'ensemble des dépenses en bien consommables servant au cycle d'exploitation telles que les achats en matières premières, en fournitures, énergie, ...)
- **Votre budget des charges du personnel annuelles** (l'ensemble des dépenses allouées au personnel calculées à partir de l'effectif du personnel dont vous aurez besoin et selon votre stratégie du niveau de salaire brut que vous voulez octroyer à vos ressources humaines.

L'étude commerciale vous a permis d'identifier :

- **votre budget des ventes annuels** (correspondant aux prévisions des quantités à vendre multipliées par le prix que vous avez fixé)
- **votre budget de communication annuel (...)**



A partir de ces informations vous êtes en mesure de :



**Dégager les
résultats et les
Cash Flow
prévisionnels**

**Dégager les
indicateurs de
rentabilité : Point
mort, VAN et TRI**

???? le volume
des
placements

Concrètement que
devrais-je faire pour calculer les
résultats et cash flow
prévisionnels ?



```
graph TD; A((Pour Dégager les résultats et les Cash Flow prévisionnels)) --> B[Objectif 1. Calculer le niveau prévisionnel des ventes sur les 3 prochaines années]; A --> C[Objectif 2. Calculer les charges des 3 prochaines années];
```

**Pour Dégager les
résultats et les
Cash Flow
prévisionnels**

**Objectif 1.
Calculer le niveau
prévisionnel des ventes
sur les 3 prochaines
années**

**Objectif 2.
Calculer les charges
des 3 prochaines
années**





Objectif 1.
Calculer le niveau prévisionnel du
chiffre d'affaires sur les 3
prochaines années

Estimer le CA prévisionnel (Q x P) = Faire des hypothèses sur les quantités prévisionnelles à vendre (Q) + Faire des hypothèses sur le prix prévisionnel (P)

Lors de l'étude par questionnaire, l'éventuel client est souvent interrogé sur ses intentions ou habitudes d'achats : quelles quantités il achète habituellement, à quelle fréquence, quel est le prix psychologique, etc. Ces informations peuvent constituer des éléments de réponse pour calculer un chiffre d'affaires prévisionnel.

Ou bien en définissant la zone géographique précise sur laquelle se trouvent les clients potentiels (zone de chalandise) afin de chiffrer le potentiel du marché et d'y repérer la concurrence. L'étude documentaire réalisée en amont de l'étude terrain fournira de nombreux éléments d'information.

Comment?



ATTENTION : un chiffre d'affaires prévisionnel ne doit être ni trop pessimiste ni trop optimiste, mais tout simplement réaliste.





Objectif 2.
Calculer les charges des 3 prochaines années

**Il faut d'abord faire la
différence entre les
dépenses d'exploitation qui se consomment pendant
l'activité et les dépenses
d'acquisitions
durables**



Comment?



**Correspondent à
une charge**

- achat de matières premières, de fournitures
- frais d'énergie
- frais de téléphone
- salaires
- loyer
- frais d'assurances
- ...

**Correspondent à un
investissement**

- achat d'ordinateurs
- achat d'équipement
- achat de matériel de transport
- achat de logiciels
- Achat et aménagement du local
- ...



Exemple
de
tableau
de
charges

Charges

Année 1

Année 2

Année 3

Achat de matières premières

Achats de fournitures

- Eau, électricité
- Fournitures d'entretien
-

Charges externes

- Loyers et charges locatives
- Assurances
- Entretien (locaux et matériels)
- Documentation

Autres charges externes

- Honoraires
- Frais de téléphone
- Frais de transport
- Frais de voyages et déplacement
-

Impôts et Taxes

- Taxe professionnelle
-

Frais de personnel

- Salaires et charges sociales
-

- Dotations aux amortissements

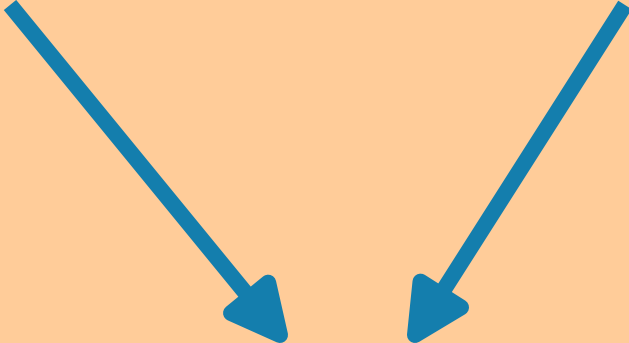
- Charges financières

-



**Une fois le niveau
prévisionnel des ventes
est connu sur les 3
prochaines années ...**

**... et le niveau prévisionnel
des charges est connu
sur le 3 prochaines années**



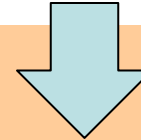
**Vous êtes en
mesure de calculer
le tableau des
résultats et les
Cash Flow
prévisionnels**

Tableau des résultats annuels

il s'agit d'un tableau retraçant l'activité et permettant de recenser

- dans la partie gauche, l'ensemble des dépenses (charges) de l'exercice
- dans la partie droite, les recettes (produits) de l'exercice

et, par différence entre les deux colonnes du tableau, de s'assurer que l'activité dégage un bénéfice suffisant (reliquat des produits par rapport aux charges).



Qu'est ce qu'un compte de résultat?



Charges annuelles

Ne pas oublier toutes les charges prévisibles d'exploitation

Évaluer la dotation aux amortissements

Calculer les charges financières

Produits annuels

Inscrire le chiffre d'affaires



Charges	n1	n 2	n3	Produits	n1	n2	n3
Achat de matières premières	0			Ventes	200		
Achats de fournitures	0						
-Eau, électricité							
- Fournitures d'entretien							
-							
Charges externes	0						
-Loyers et charges locatives							
- assurances							
- entretien (locaux et matériels)							
- documentation							
Autres charges externes	0						
-Honoraires							
- frais de téléphone							
- frais de transport							
- frais de voyages et déplacement							
-							
Impôts et Taxes							
-Taxe professionnelle							
-							
Frais de personnel	70						
-Salaires et charges sociales							
-							
-Dotations aux amortissements	30						
-Charges financières	0						
-.....							
-Résultat bénéficiaire	100			-Résultat déficitaire			

Les Cash Flow prévisionnels

Qu'est ce qu'un cash flow ?



Le cash flow est le bénéfice réel dégagé par l'entreprise par opposition au bénéfice comptable qui tient compte de charges fictives comme les amortissements.

Vous calculez votre le cash flow tout simplement en faisant la somme entre le montant du résultat figurant au bas du compte de résultat avec la somme des amortissement : bénéfice comptable + amortissements.



Concrètement que
devrais-je faire pour calculer les
indicateurs de rentabilité ?

Les indicateurs de rentabilité nous donnent une idée précise si le projet est rentable ou non. Ils permettent de répondre à des questions telle que : vaut-il la peine d'investir dans ce type de projet ? Va-t-il générer des flux financiers lui permettant d'être viable ? ...

Pour dégager les indicateurs de rentabilité :

Objectif 1.
calculer le seuil
de rentabilité

Objectif 2.
Calculer la
Valeur Actuelle
Nette (VAN)

Objectif 3.
Calculer le Taux de
Rentabilité interne
(TRI)



Objectif 1.
Calculer le seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité (appelé aussi Point Mort) traduit le niveau des ventes qui permet à l'entreprise de couvrir les charges variables et les charges fixes.

Pour calculer ce seuil de rentabilité, il faut

1- Répartir l'ensemble des charges annuelles en 2 catégories

- Catégorie des charges fixes (ensemble des dépenses obligatoires que l'on vende ou que l'on ne vende pas; ex : loyer du local, salaires, frais d'assurances....
- Catégorie des charges variables (ensemble des dépenses qui varient avec le niveau de production; ex : montant des matières premières incorporées, montant des primes de vente, des frais de transport, ...)

2- Calculer la marge sur coût variable

La marge sur cout variable est égale au montant prévisionnel des ventes diminué des charges variables découlant de ces ventes.

3- Traduire cette marge en % du chiffre d'affaires

Ce qui s'appelle :

Taux de marge sur cout variable =
$$[\text{Marge sur couts variables} / \text{CA}] \times 100$$

4- Calcul du seuil de rentabilité =SR

SR = Diviser le montant des charges fixes par ce taux de marge = montant du CA permettant de payer toutes les charges fixes.
(CA - charges variables = Charges fixes)



Calcul du seuil de rentabilité =SR

CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL HT
CHARGES VARIABLES
CHIFFRE D'AFFAIRES – CHARGES VARIABLES = MARGE SUR COUTS VARIABLES
MARGE SUR COUTS VARIABLES □□□□□□□□□□□□□□□□ = TAUX DE MARGE SUR COUTS VARIABLES CHIFFRE D'AFFAIRES
CHARGES FIXES □□□□□□□□□□□□□□□□□□ = SEUIL DE RENTABILITE TAUX DE MARGE SUR COUTS VARIABLES

Lorsque les ventes **dépassent** le seuil de rentabilité, votre entreprise sera alors en mesure de dégager des **bénéfices**.





Objectif 2.
Calculer la Valeur Actuelle
Nette (VAN)

La **VAN** représente le surplus monétaire entre l'investissement actuel et ce qu'il va générer comme flux d'argent. La VAN est **obtenue par la différence** entre le montant des investissements et la somme des cash flow futurs actualisés (VA) à un taux k :

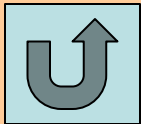
La VAN est calculée par la formule suivante :

$$VAN = VA - Investissement$$

$$VAN = \sum_{t=1}^n VA_t(k) - I$$

$$VAN = \frac{FM_1}{1+k} + \frac{FM_2}{(1+k)^2} + \frac{FM_3}{(1+k)^3} + \dots + \frac{FM_n}{(1+k)^n} - I$$

Si la VAN est positive le projet est adopté sinon il est rejeté. Autrement dit, les projets sont choisis si la valeur actualisée des encaissements dépasse celle des décaissements au bout d'une certaine période.



Aller
plus loin
et
Exemple





Objectif 3.
Calculer le Taux de Rentabilité
interne (TRI)

Le taux de rentabilité interne (TRI) est le taux qui égalise la valeur actuelle des cash flow futurs (VA) et le montant des investissements de manière à ce que la VAN soit nulle.

Le TRI peut être calculé par tâtonnement selon la formule suivante :

$$VAN = 0 = \text{Investissement} - VA \text{ @ } VA = I$$

@ Somme des Cash Flow actualisés (VA) au taux TRI

= Montant de l'Investissement

Si le TRI du projet est supérieur au taux de **rendement du marché** alors le projet peut être considéré comme rentable et il est alors intéressant d'y investir.

