

Questions théoriques

Entrepreneuriat

2016-2017

Plein de gens

Plein de sections

UMONS

Plein d'adresses mail

Table des matières

| | | |
|----|---|---|
| 1 | Quels sont les points (contenu) à aborder lors du pitch et que doit contenir un executive summary ? | 3 |
| 2 | Quelle est la structure classique d'un plan d'affaires ? | 3 |
| 3 | Quels sont les 2 différents aspects à traiter pour le marché, et à quelles questions doit-on répondre ? | 4 |
| 4 | Définissez Marché, segment de marché et niche. | 4 |
| 5 | Que faut-il comprendre / analyser dans l'offre des concurrents et pourquoi ? | 5 |
| 6 | Quels sont les objectifs du plan financier ? | 5 |
| 7 | Quelles sont les différentes mesures de la rentabilité des investissements ? Détaillez-en une. | 5 |
| 8 | Quelle est la principale mesure de la rentabilité de l'exploitation ? Quelles en sont les limites ? | 7 |
| 9 | Définissez le BFR et pourquoi faut-il surveiller son évolution ? | 8 |
| 10 | Citez des actions permettant d'améliorer la position de trésorerie d'une entreprise ? | 8 |
| 11 | Expliquez les trois concepts essentiels analysés lors d'un diagnostic financier. | 8 |
| 12 | Définissez la notion de Valeur Ajoutée. | 8 |
| 13 | Qu'est ce que le cash flow d'une entreprise ou pourquoi est-ce vital ? | 8 |

1 Quels sont les points (contenu) à aborder lors du pitch et que doit contenir un executive summary ?

Le but du pitch est de donner envie à l'interlocuteur de découvrir notre "Executive Summary". Celui-ci doit comporter la réponse aux questions suivantes :

- Qui vous êtes et comment vous contacter ?
- Quel est le problème que le produit / service résout ?
- Quel est la valeur ou le bénéfice qu'il apporte ?
- Pourquoi est-ce important et excitant ?
- Qu'avez-vous déjà accompli et de quoi avez-vous besoin pour réussir ?

L'Executive Summary, quant à lui, a pour but d'obtenir une invitation pour présenter le projet et donner envie de lire le plan financier. Il doit contenir les points suivants :

- Origine du projet
- Résumé de la solution proposée
- Marché
- Stratégie
- La société et l'équipe
- Concurrence et avantage compétitif
- Synthèse stratégie et plan d'actions
- Principaux chiffres (chiffre d'affaire, bénéfice, cashflow, investissements et besoins financiers)

2 Quelle est la structure classique d'un plan d'affaires ?

Le structure classique d'un plan d'affaires est la suivante :

1. Définition du projet et de l'historique
2. L'équipe
3. La solution «produit/service»
4. Le(s) marché(s)
5. La concurrence
6. La vision – La stratégie et les objectifs – Le plan d'action
7. Les besoins financiers (plan financier)
8. La proposition d'investissement

3 Quels sont les 2 différents aspects à traiter pour le marché, et à quelles questions doit-on répondre ?

4 Définissez Marché, segment de marché et niche.

| | |
|-------------------|---|
| Marché | : TODO |
| Segment de Marché | <p>Définition simple : "Regroupement homogène de personnes (selectionnées sur de nombreux critères) sur lesquelles il est possible d'effectuer des actions marketing de différenciations."</p> <p>En gros, on peut segmenter le marché global en plus petits groupes sur lesquels la publicité (marketing) va pouvoir effectuer des actions ciblées. Par exemple, un grand nombre de gens aiment le coca cola mais en segmentant le marché des consommateurs par âge, coca peut par exemple faire ses campagnes pub "fun et fête" en visant le segment 15-30 ans. Ou la pub de Noël qui est plutôt pour les enfants (magique, papa noël, toussah,...)</p> |
| Niche | : Petite maison pour chien généralement placée dans le fond du jardin. |
| Marché de Niche | <p>Un marché de niche est un marché très étroit correspondant à un produit ou service très spécialisé.</p> <p>Le fait de viser un marché de niche permet souvent d'être confronté à une concurrence moins forte et à un potentiel de marges plus élevées, mais les volumes de ventes potentiels sont naturellement plus faibles et limités.</p> <p>Le caractère de niche de marché est une notion très relative selon les contextes. Un marché de niche peut être de quelques centaines de milliers d'euros ou de quelques millions, voire dizaines de millions d'euros, si on se trouve dans le domaine du marché automobile.</p> <p>En gros, Un marché de niche c'est donc un marché qui va intéresser des gens cherchant un produit très particulier. Une entreprise se lançant actuellement dans la vente de fusées pour aller sur la lune VA se trouver sur un marché de Niche (enfin je pense pas que beaucoup de gens veulent acheter des fusées lunaires) Alors vu que c'est un marché avec peu de clients ben d'un côté on va pas avoir beaucoup de ventes mais de l'autre on peut fixer le prix et/car la concurrence est faible.</p> |

- 5 Que faut-il comprendre / analyser dans l'offre des concurrents et pourquoi ?
- 6 Quels sont les objectifs du plan financier ?
- 7 Quelles sont les différentes mesures de la rentabilité des investissements ? Détaillez-en une.

7.1 VAN

La méthode de la valeur actualisée nette (VAN)

$$VAN = - \sum_{t=0}^{n-1} \frac{I_t}{(1+k)^t} + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} + \frac{VR_n}{(1+k)^n}$$

Où: n est la durée de vie estimée de l'activité liée à l'investissement

I_t est l'investissement au temps t

F_t est le flux de revenu attendu au temps t (= EBE_t)

VR_n est la valeur résiduelle de l'investissement au temps n

t est un temps compris entre 0 et n

k est le taux d'actualisation

Si $VAN \geq 0$, le projet peut être adopté

Un exemple pratique : Une entreprise envisage l'acquisition d'une machine d'une valeur de 10.000€, utilisable et amortissable en linéaire sur 5 ans. Au bout des 5 ans, elle pourra encore être revendue à 1.000€. Cette machine permettrait d'améliorer le chiffre d'affaires de 7.000€ par an et augmenterait les coûts de 2.000€ par an. Le taux d'actualisation retenu est de 10%. 30% d'impôts. Cet investissement peut-il être envisagé? (voir table 1)

| | | |
|-----------------------------------|----------|----------------|
| chiffre d'affaires supplémentaire | = | 7.000 € |
| - coût supplémentaire | = | -2.000 € |
| résultat brut généré | = | 5.000 € |
| - amortissements | = | -2.000 € |
| résultat d'exploitation | = | 3.000 € |
| - impôts (30%) | = | -900 € |
| résultat net | = | 2.100 € |
| + amortissements | = | +2.000 € |
| F | = | 4.100 € |

TABLE 1 – Calcul du Flux de Revenus (F) hors économie fiscale

Donc, l'investissement rapporte :

- en année 1 : $F_1 = -5.900 \text{ €}$
- en année 2 : $F_2 = 4.100 \text{ €}$
- en année 3 : $F_3 = 4.100 \text{ €}$
- en année 4 : $F_4 = 4.100 \text{ €}$
- en année 5 : $F_5 = 4.100 \text{ €}$
- en année 5 : la valeur résiduelle de la machine, soit, $1000(1 - 0,30) = 700 \text{ €}$

$$\begin{aligned} \text{VAN} = & -10.000 + 4.100/(1+0,10)^1 \\ & + 4.100/(1+0,10)^2 \\ & + 4.100/(1+0,10)^3 \\ & + 4.100/(1+0,10)^4 \\ & + 4.100/(1+0,10)^5 \\ & + 700/(1+0,10)^5 \end{aligned}$$

(=3205€ en réalité)
= 5.976 € > 0

l'investissement est rentable !

7.2 TRI

La méthode du taux de rentabilité interne TRI

$$\text{TRI} = r \text{ tel que } \sum_{t=0}^{n-1} \frac{I_t}{(1+r)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+r)^t}$$

notations: voir calcul de la VAN

Le TRI est le taux qui rendrait le résultat nul si on empruntait les capitaux investis à ce taux

Le TRI est également le taux de rendement que l'on percevrait en moyenne sur la période

→ Si $\text{TRI} > k$ alors le projet peut être adopté

Sur l'exemple :

$$10.000 = \frac{4.100}{(1+r)} + \frac{4.100}{(1+r)^2} + \frac{4.100}{(1+r)^3} + \frac{4.100}{(1+r)^4} + \frac{4.800}{(1+r)^5}$$

→ $r = 31\%$

Notes : Une tentative de graphe est dispo dans les slides sur la relation entre TRI et VAN mais ne veut absolument rien dire (si ce n'est mettre en évidence le fait que VAN=€ et TRI=%). Les slides présentent aussi la méthode PRA pour évaluer le temps nécessaire pour récupérer les montants investis mais précise que ça ne mesure pas la rentabilité du projet (malgré que ça se trouve dans la section rentabilité des investissements).

8 Quelle est la principale mesure de la rentabilité de l'exploitation ? Quelles en sont les limites ?

8.1 BEP

Le seuil de rentabilité (break-even point, BEP). Il répond à la question « quelle doit être la quantité à produire et à vendre de telle manière que les revenus (c'est-à-dire le chiffre d'affaires) couvrent l'ensemble des coûts ? ». Au moment où on l'atteint, il n'y a ni gain, ni perte.

Le seuil de rentabilité = Q tel que

$$PV * Q = [CV * Q] + FF$$

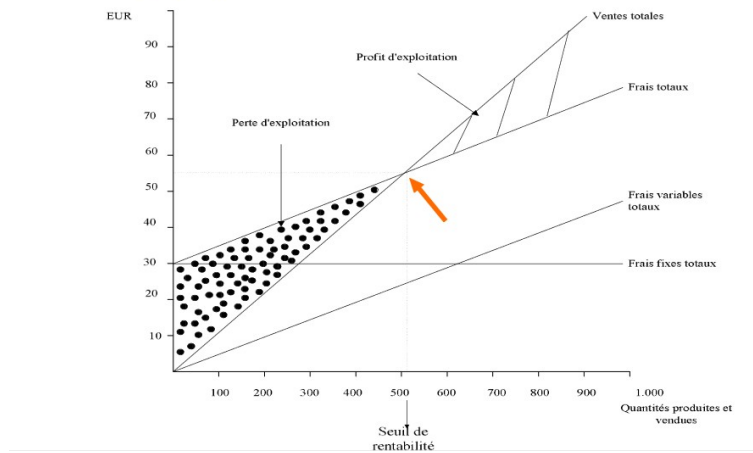
Où

PV = Prix de vente par unité
CV = Coûts variables par unité
FF = Montant des frais fixes

$$\text{Soit } Q = \frac{FF}{(PV - CV)}$$

→ Q est une quantité

Illustration graphique



8.2 Ses limites

Les limites de l'approche «seuil de rentabilité» :

- Les prix de vente et les coûts variables unitaires sont-ils constants dans le temps et indépendants du volume ?
- Comment appliquer la méthode quand on fait face à des produits multiples, complémentaires ou substituables ?
- Les frais fixes sont-ils constants dans le temps et réellement indépendants du volume de production/vente ?

→ Notion essentiellement de court terme. Elle suppose :

- des investissements donnés,
- Un product mix donné,
- De faibles variations en termes de volume.

9 Définissez le BFR et pourquoi faut-il surveiller son évolution ?

10 Citez des actions permettant d'améliorer la position de trésorerie d'une entreprise ?

11 Expliquez les trois concepts essentiels analysés lors d'un diagnostic financier.

12 Définissez la notion de Valeur Ajoutée.

13 Qu'est ce que le cash flow d'une entreprise ou pourquoi est-ce vital ?