

Attestation de spécialisation professionnelle (ASP) en

LANCEMENT D'UNE ENTREPRISE

Module 6 : PLAN FINANCIER

Guide d'apprentissage



LANCEMENT D'UNE ENTREPRISE

Guide d'apprentissage et recueil de textes

MODULE 6

PLAN FINANCIER

Sommaire

La section des ressources financières permet de déterminer la viabilité de votre entreprise et vos besoins de fonds pour diverses périodes données.

Pour créer un plan financier, vous devez en premier lieu déterminer le type et le montant des dépenses que vous devrez engager. Ces renseignements vous aideront à créer les états financiers de base de votre entreprise.

Une fois les états financiers complétés, vous pourrez faire la claire démonstration du potentiel commercial de votre projet d'affaires. Finalement, vous devez présenter vos demandes financières aux investisseurs et les garanties que vous proposez.

Compétences du module 6

- 6.1 Déterminer ses ressources financières personnelles
- 6.2 Préparer les états financiers prévisionnels
- 6.3 Faire l'analyse financière de l'entreprise
- 6.4 Rechercher du financement
- 6.5 Maîtriser les notions comptables de base

TABLE DES MATIÈRES

Section 6.1 Déterminer ses ressources financières personnelles

Introduction	4
Activité 6.1 a) Faire votre bilan financier personnel	5

Section 6.2 Préparer les états financiers prévisionnels

Introduction	6
A) Les hypothèses de base	7
Activité 6.2 a) Faire la liste des hypothèses financières	8
B) Le bilan d'ouverture	18
Activité 6.2 b) Faire votre bilan d'ouverture	22
C) L'état des résultats prévisionnels	23
Activité 6.2 c) Faire l'état des résultats prévisionnels	25
D) Les mouvements de trésoreries	26
Activité 6.2 d) Estimer les mouvements de trésorerie mensuels	30

Section 6.3 Faire l'analyse financière de l'entreprise

Introduction	31
---------------------------	----

A) Le seuil de rentabilité	31
Activité 6.3 a) Calculer le seuil de rentabilité	34
B) Les ratios	35
Activité 6.3 b) Calculer les ratios financiers de votre entreprise	40

Section 6.4 Rechercher du financement

Introduction	42
A) Investissement personnel	42
B) Financement conventionnel	43
C) Financement de risque	45
D) Financement gouvernemental	45
Activité 6.4 a) Trouver des sources de financement	46

Section 6.5 Maîtriser les notions comptables de base

Introduction	48
A) Utiliser un « Grand livre »	49
B) Le relevé bancaire et le chèque	51

SECTION 6.1

DÉTERMINER SES RESSOURCES FINANCIÈRES

PERSONNELLES

Introduction

- ❑ Avant d'évaluer les besoins financiers de votre entreprise, vous devez évaluer ce que vous êtes en mesure *d'investir* dans celle-ci (mise de fonds).
- ❑ De plus, vous devez évaluer vos *besoins financiers personnels* dans le but de calculer le « *salaires* » que vous allez vous verser pour payer vos factures.
- ❑ Pour atteindre ces deux objectifs, vous devez faire votre *bilan financier personnel*.
- ❑ Ce type de bilan comporte généralement deux sections : *l'actif et le passif*.
- ❑ La différence entre les deux est égale à votre *valeur nette*, ce qui correspond à ce que vous pouvez investir dans l'entreprise.
- ❑ Vous pouvez mettre cette partie du plan d'affaires dans une *annexe*.



Activité d'apprentissage

6.1 a) Faire votre bilan financier

CONSIGNES

- À l'aide du tableau ci-dessous, déterminez votre *valeur nette*.
- Consignez vos *résultats* dans votre plan d'affaires et placez le bilan en *annexe*.

Éléments d'actif

Argent liquide en main	_____
Dépôts dans une institution bancaire	_____
Actions	_____
Obligations	_____
Automobile(s)	_____
Mobiliers et effets personnels	_____
TOTAL DES ACTIFS	_____

Éléments de passif

Prêt-auto	_____
Prêt étudiant	_____
Cartes de crédit	_____
Autres	_____
TOTAL DU PASSIF	_____

Actif – passif = valeur nette _____

SECTION 6.2

PRÉPARER LES ÉTATS FINANCIERS PRÉVISIONNELS

Introduction

- Cette section va vous permettre de créer un ensemble d'états financiers qui présente les *résultats escomptés* de la première année d'exploitation, de même que des *projections* fondées sur des hypothèses d'avenir.
- Il est important de faire des *projections financières réalistes* et d'être *sceptique* envers des prévisions trop optimistes. Vous pourriez même préparer des scénarios allant du *pire au meilleur des cas*.
- Les états financiers prévisionnels comprennent :

- ✓ Le bilan d'ouverture (coût et financement du projet)
- ✓ L'état des résultats (revenus, dépenses)
- ✓ Les mouvements de trésorerie (budget, caisse)
- ✓ Bilan de fin d'année

- Notons que cette partie est très *technique* et qu'il existe de nombreuses façons de préparer les états financiers prévisionnels. Vous et votre banquier êtes les mieux placés pour déterminer les « chiffres » les plus réalistes possible.

A) Les hypothèses de base

- ❑ Avant de vous lancer dans la rédaction des états prévisionnels, vous devez recueillir les *données nécessaires*.
- ❑ Ces données sont en réalité des *hypothèses financières* liées aux coûts des autres parties du plan d'affaires : *marketing, ressources matérielles, ressources humaines, permis, etc.*
- ❑ Ces hypothèses peuvent être rassemblées en différentes catégories :
 - ✓ Coût total du projet (frais de démarrage)
 - ✓ Chiffre d'affaires projeté (3 années)
 - ✓ Dépenses fixes (frais d'exploitation)
 - ✓ Dépenses variables
 - ✓ Frais financiers
 - ✓ Emprunts
 - ✓ Liquidités
- ❑ Notons que certains éléments de vos hypothèses ne vous sont *pas encore connus*, comme le montant de vos emprunts ou les liquidités nécessaires au démarrage. Ces données se *préciseront* au fur et à mesure que vous avancerez dans vos prévisions.



Activité d'apprentissage

6.2 a) Faire la liste des hypothèses financières

CONSIGNES

- Vous devez vous servir des *sections précédentes* de votre plan d'affaires pour établir la liste de vos principales *hypothèses financières*.
- Vous pouvez utiliser les listes ci-dessous, mais elles ne sont que des *guides* et ne sont *pas exhaustives*.
- Consignez vos *conclusions* dans votre plan d'affaires.

Hypothèse 1 : Le coût total du projet

- Pour déterminer le *coût total du projet*, vous devez chercher l'ensemble des dépenses liées aux frais de démarrage.
- Comme leur nom l'indique, les frais de démarrage sont engagés une fois seulement et sont liés à la *création de votre entreprise*.

Mise de fonds pour l'achat de la propriété ou cautionnement sur le loyer _____

Peinture du local _____

Installation de l'éclairage _____

Frais de publicité _____

Fournitures de bureau _____

Immatriculations _____

Obtention des permis _____

Taxes foncières pour les premiers mois _____

Premier versement d'assurance _____

Produits d'entretien _____

Lancement d'une entreprise

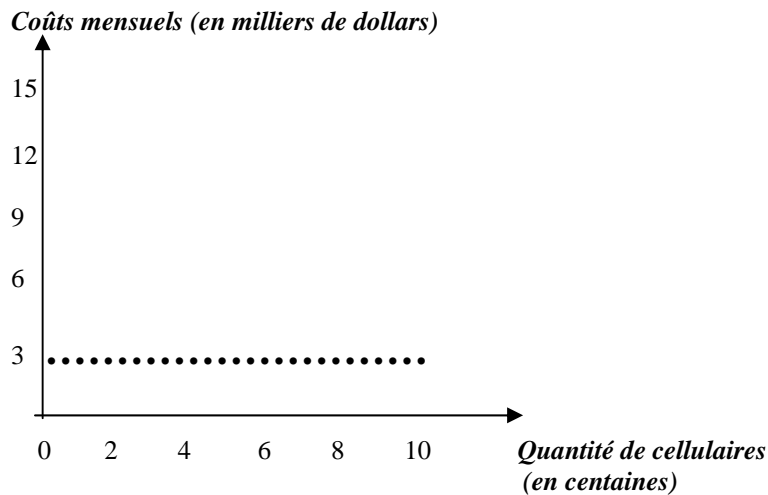
Mise de fonds ou dépôt sur le mobilier fixe et le matériel (imprimante, télécopieur, photocopieur)	_____
Automobiles ou camions	_____
Décoration, rénovations, installation de matériel, d'accessoires fixes, améliorations locatives	_____
Stock de démarrage	_____
Frais d'installation de services publics	_____
Promotion d'ouverture	_____
Licences et permis	_____
Frais de constitution (le cas échéant)	_____
Frais de conception de produits ou frais de franchise	_____
Imprévus	_____
Autres	_____

COÛT TOTAL DU PROJET	_____ \$
-----------------------------	----------

Hypothèse 2 : Les dépenses fixes

➤ Aussi appelées *frais d'exploitation*, les *dépenses fixes* sont des frais que vous devrez payer tous les *mois*.

- Par exemple, voici le graphique des *dépenses fixes* (pointillé) d'une usine de fabrication de téléphones cellulaires.



- Comme on peut le remarquer, peu importe la quantité de téléphones produite, les frais fixes mensuels (3 000 \$) *ne varient pas*.
- Utilisez la liste ci-dessous pour déterminer vos *frais fixes*.

Votre salaire (salaires de l'équipe de direction) _____

Lancement d'une entreprise

Autres salaires	_____
Loyer ou versements hypothécaires	_____
Matières premières	_____
Entreposage	_____
Distribution	_____
Fournitures de bureau	_____
Télécommunications	_____
Matériel de bureau	_____
Électricité	_____
Assurance	_____
Promotion (y compris la publicité)	_____
Frais de vente	_____
Frais de transport ou de voyage	_____
Services professionnels	_____
Entretien	_____
Remboursement du capital et des intérêts sur des emprunts	_____
Autres frais financiers	_____
Autres frais	_____

COÛT TOTAL DES DÉPENSES FIXES

PAR MOIS : _____ \$

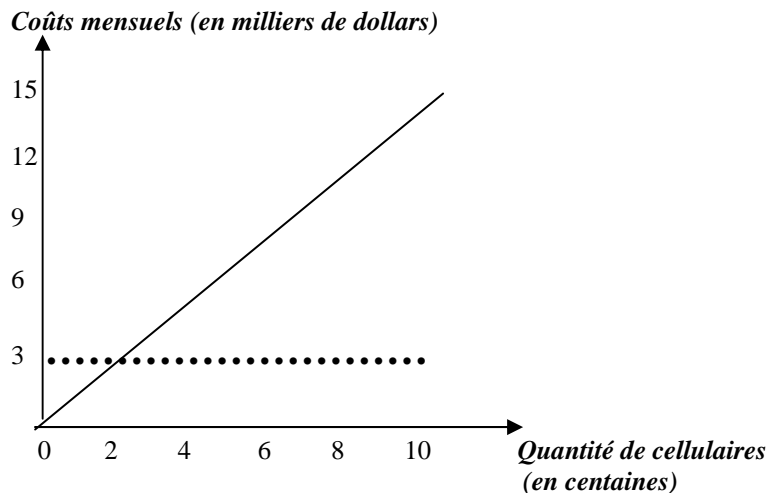
PAR ANNÉE : _____ \$

Hypothèse 3 : Les dépenses variables

- Il s'agit des dépenses engagées pour acheter vos *biens à revendre*, votre *matière première* ou encore les *frais* reliés aux services rendus aux clients.

- Dans les faits, plus vous produisez de biens ou de services et plus vous aurez de dépenses variables.

- Par exemple, voici le graphique des *dépenses variables* (ligne) d'une usine de fabrication de téléphones cellulaires combiné à ses *dépenses fixes* (pointillé).



- Comme on peut le remarquer, les frais variables *augmentent proportionnellement* à la quantité de téléphones produite.

- Utilisez la liste ci-dessous pour déterminer vos *frais variables*. Prenez note que les *pourcentages des ventes* varient en fonction du produit ou du service offert.

Lancement d'une entreprise

a) Une entreprise de vente de biens (voir exemple)

Achats des biens à revendre (_____ % des ventes)	_____
Pertes (_____ % des ventes)	_____
Imprévus (_____ % des ventes)	_____
Salaires et commissions en période de pointe	_____
Emballage (_____ % des ventes)	_____

COÛT TOTAL DES FRAIS VARIABLES	_____ \$
---------------------------------------	----------

Exemple : Boutique de livres usagés

Achats de livres usagés (50 % des ventes totales de 500 000 \$)	250 000 \$
Pertes (0,5 % des ventes)	2 500 \$
Imprévus (1 % des ventes)	5 000 \$
Emballage (0,5 % des ventes)	2 500 \$
Salaires période des fêtes	6 500 \$
Total des frais variables	266 500 \$

b) Une entreprise de production de biens

Achats de matières premières (_____ % des ventes)	_____
Emballage (_____ % des ventes)	_____
Pertes (_____ % des ventes)	_____
Imprévus (_____ % des ventes)	_____
Salaires et commissions en période de pointe	_____
Autres	_____

COÛT TOTAL DES FRAIS VARIABLES	_____ \$
---------------------------------------	----------

Exemple : Fabricant de meubles

Achat de matières premières (35 % des ventes de 300 000 \$)	105 000 \$
Emballage (0,5 % des ventes)	1 500 \$
Pertes (1 % des ventes)	3 000 \$
Imprévus (1 % des ventes)	3 000 \$
Salaires et commissions en période de pointe	6 000 \$
Total des frais variables	118 500 \$

c) Une entreprise de services

Salaires et commissions en période de pointe	_____
Pertes (_____ % des ventes)	_____
Imprévus (_____ % des ventes)	_____
Autres	_____

COÛT TOTAL DES FRAIS VARIABLES _____ \$

Hypothèse 4 : Le chiffre d'affaires

- Faites une estimation de votre chiffre d'affaires pour les **trois premières années** d'existence de votre entreprise. Vous devez justifier la **variation** de votre chiffre d'affaires.
- Votre **plan marketing** et votre **plan des opérations** peuvent contenir des éléments qui vous aideront à **justifier** la variation de votre chiffre d'affaires. Par exemple, allez-vous faire une campagne publicitaire ou promotionnelle qui vous permettra d'augmenter vos ventes significativement? Allez-vous investir dans votre chaîne de production pour augmenter votre productivité? Allez-vous obtenir de nouveaux contrats?

- La formule classique pour estimer le chiffre d'affaires est celle-ci :

Nombre de ventes prévues X prix de vente = chiffre d'affaires
--

	<i>Année 1</i>	<i>Année 2</i>	<i>Année 3</i>
Chiffre d'affaires	\$	\$	\$
	Justifications	Justifications	Justifications
Hypothèse 5 : Le financement			

- Cette hypothèse va vous permettre d'évaluer vos besoins en matière de *financement* pour le démarrage de votre entreprise. Dans la *colonne de gauche*, vous devez reporter les coûts du projet (hypothèse 1). On doit rajouter à cette colonne les besoins en liquidités.
- Dans la colonne de *droite*, vous devez inscrire vos moyens de *financement internes* et vos besoins de *financement externes*. La *somme* de la colonne de gauche doit être égale à celle de droite. Voici un exemple :

COÛTS DU PROJET	\$	FINANCEMENT	\$
<i>Besoins de liquidité*</i>	6 000 \$	<i>Interne</i>	
Stock de démarrage	20 000 \$	Mise de fonds	13 000 \$
Cautionnement sur le loyer	1 000 \$	Transfert d'actifs	3 000 \$
Peinture du local	1 500 \$		
Frais de publicité	2 000 \$	<i>Externe à court terme</i>	
Fournitures de bureau	500 \$	Marge de crédit (12 %)	9 000 \$
Immatriculation	45 \$	Fournisseurs	0 \$
Obtention des permis	55 \$		
Premier versement d'assurance	100 \$	<i>Externe à long terme</i>	
Produits d'entretien	100 \$	Hypothèque	0 \$

Lancement d'une entreprise

Mobilier de bureau fixe	4 500 \$	Emprunt à la banque	18 800 \$
Décoration, rénovations	4 000 \$		
Installation de matériel, d'accessoires fixes	5 000 \$	<i>Subventions</i>	
Améliorations locatives	1 000 \$	Subvention 1	2 000 \$
COÛT TOTAL DU PROJET	45 800 \$	FINANCEMENT TOTAL	45 800 \$

- Vous devez maintenant compléter le tableau suivant pour élaborer votre hypothèse en matière de *financement*.
- Pour ce qui est des *besoins de liquidité**, la section D sur les mouvements de trésorerie vous renseignera pour faire une bonne *estimation*.

COÛTS DU PROJET	\$	FINANCEMENT	\$
		<i>Interne</i>	
		<i>Externe à court terme</i>	
		<i>Externe à court terme</i>	
		<i>Subventions</i>	

COÛT TOTAL DU PROJET		FINANCEMENT TOTAL	

B) Le bilan d'ouverture

- ❑ Le bilan d'ouverture est un *aperçu de la situation financière* au démarrage de votre entreprise.
- ❑ Pour le réaliser, vous devez vous servir des différentes *hypothèses financières* réalisées précédemment.
- ❑ Vous devrez inclure dans votre bilan l'*actif*, le *passif* et l'*avoir des actionnaires* de votre entreprise afin de vous aider à connaître la *valeur nette* de celle-ci.

L'actif

- ❑ La liste des *éléments d'actif à court terme* comprend la description et la quantité de la marchandise en votre possession, le montant d'argent que vous détenez (encaisse), vos comptes clients, etc.
- ❑ La liste des *éléments d'actif immobilisés à long terme* doit inclure votre équipement, vos outils, vos meubles de bureau, vos véhicules, vos possessions immobilières, etc.

Le passif

- ❑ Le *passif à court terme* englobe *les comptes à payer* aux fournisseurs (pour votre marchandise) et aux créanciers (pour vos emprunts) *durant l'année* à venir.

Lancement d'une entreprise

- ❑ Le *passif à long terme* englobe les emprunts à longue échéance (à payer sur plusieurs années) : les emprunts hypothécaires, les emprunts avant profit (pour achat de marchandise), l'avoir personnel que vous ou vos partenaires prêtez à l'entreprise, etc.

L'avoir des actionnaires

- ❑ Aussi appelé capitaux propres, l'*avoir des actionnaires* représente le montant d'argent que vous ou d'autres partenaires avez investi dans la compagnie en échange d'actions et d'un retour sur les bénéfices de celle-ci.

- L'exemple suivant démontre les principales parties d'un bilan :

Boutique de livres usagés Victoria enr. 15 mars 2007

Actif à court terme :

Encaisse	9 000 \$
Comptes débiteurs	400 \$
Stocks de marchandises	22 500 \$
Fournitures de bureau	120 \$
Fournitures de magasin	3 060 \$
Assurances payées d'avance	190 \$

Actif immobilisé (long terme) :

Matériel de bureau	1 320 \$
Matériel de magasin	2 950 \$
Immeubles	85 700 \$
Terrains	33 000 \$

Actif total :

158 240 \$

Passif à court terme :

Comptes créditeurs	2 700 \$
Salaires payables	3 000 \$
Taxe de vente à payer	900 \$
Portion court terme de l'hypothèque	6 600 \$

Passif à long terme :	
Hypothèque à long terme (immeuble et terrain)	87 100 \$
Avoir net des propriétaires :	
Victoria Tremblay capital	58 240 \$
Total des éléments de passif et de l'avoir net	158 240 \$

- Avant de vous lancer dans la rédaction de votre bilan d'ouverture, voici un aide-mémoire qui vous sera utile pour bien classer vos chiffres ^{*1}.

Actif = les ressources économiques que possède l'entreprise

Actif à court terme (généralement réalisé dans un délai d'un an)

- ✓ Les éléments d'actif à court terme sont inscrits en premier, selon l'ordre de leur réalisation (l'ordre dans lequel ils seront normalement convertis en espèces)
- ✓ Encaisse (argent en caisse et fonds en banque)
- ✓ Fonds investis temporairement
- ✓ Effets à recevoir
- ✓ Comptes débiteurs
- ✓ Stocks
- ✓ Fournitures
- ✓ Frais payés d'avance
- ✓ Impôts reportés

Investissements à long terme (échéance supérieure à un an)

- ✓ Actions
- ✓ Billets
- ✓ Obligations

Installations et matériel

- ✓ Mobilier et agencements
- ✓ Installations
- ✓ Matériel
- ✓ Terrains
- ✓ Ressources naturelles

Éléments d'actif incorporel

- ✓ Brevets
- ✓ Marques de commerce

* Toutes les notes relatives aux sources et auteurs sont présentés à la fin du module. Vous êtes invité à consulter ces sites Internet et ouvrages, outils utiles lors du démarrage d'une entreprise.

Autres éléments d'actif

- ✓ Enfin, on inscrit le total des éléments de l'actif.

Passif = sommes dues aux créanciers

Passif à court terme (en général, exigible dans les douze mois)

- ✓ Comptes créditeurs (sommes dues aux fournisseurs pour des biens et des services achetés à crédit)
- ✓ Traitements de la paie et salaires à payer aux employés
- ✓ Taxes à payer
- ✓ Billets à payer
- ✓ Intérêts à payer

Passif à long terme (échéance supérieure à un an)

- ✓ Hypothèques à payer
- ✓ Billets à payer

Avoir du propriétaire (ou valeur nette) = actif total moins le passif total

Avoir du propriétaire

- ✓ Si l'entreprise appartient à un seul individu, il faut indiquer l'avoir du propriétaire comme suit : M. Jean Leblanc, capital xx xx \$

Avoir des associés

- ✓ S'il s'agit d'une société de personnes, il faut indiquer le compte de capital de chaque associé :
 - M. Jean Leblanc, capital xx xx \$
 - M. Claude Hébert, capital xx xx \$
 - Mme Jeanne Martin, capital xx xx \$

Avoir des actionnaires

- ✓ Dans le cas d'une société constituée, le nom des propriétaires n'est pas indiqué; il faut plutôt utiliser la formule suivante :
 - Capital-actions xx xx \$

Contribution des propriétaires xx xx \$
Bénéfices non répartis xx xx \$

NOTE : l'actif est toujours = au passif + l'avoir net



Activité d'apprentissage

6.2 b) Faire votre bilan d'ouverture

Actif à court terme :

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Actif immobilisé (long terme) :

_____	_____
_____	_____
_____	_____

Actif total :

Passif à court terme :

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

Passif à long terme :

Avoir net des propriétaires :

Total des éléments de passif et de l'avoir net _____

C) L'état des résultats prévisionnels

- ❑ L'état des résultats prévisionnels, également appelé « *compte de profits et de pertes* », est en fait un résumé des *bénéfices* ou des *pertes* sur une *période précise*.
- ❑ C'est un *outil comptable* permettant de prévoir approximativement la *rentabilité* de votre entreprise durant ses premières années.
- ❑ Cet exercice est donc une projection hypothétique qui devrait être réalisée selon trois scénarios : scénario *optimiste*, scénario *réaliste* et scénario *pessimiste*.
- ❑ L'état des résultats devrait comporter les *éléments suivants*² :

- ✓ **Recettes** : le produit de la vente des biens et des services (généralement après avoir déduit les rendus, rabais et escomptes).
- ✓ **Coût des biens vendus** : le coût des matériaux et de la main-d'œuvre réellement utilisés pour fabriquer le bien ou offrir le service. Il doit inclure le coût de la sous-traitance ou le coût des biens achetés pour la vente.
- ✓ **Profit brut** : les recettes moins le coût des biens vendus.
- ✓ **Dépenses** : tous les frais liés à la vente, à l'administration et aux finances, comme le personnel des ventes, les salaires et les commissions, la promotion, la publicité, les frais de location, le téléphone, le personnel de bureau, la gestion, la comptabilité, les

services publics, les fournitures de bureau, l'amortissement des biens, les intérêts, les assurances, les honoraires professionnels, les frais liés aux véhicules et aux voyages, etc.

- ✓ **Revenu net avant impôts** : le profit brut moins les dépenses.
- ✓ **Les impôts** : le taux d'imposition multiplié par le revenu net avant impôts.
- ✓ **Revenu net (perte nette)** : le revenu net avant impôts moins les impôts.

Lancement d'une entreprise

- o Voici un exemple **d'état des résultats** pour une année dans le cas d'une usine de fabrication :

RECETTES	224 500 \$
-----------------	-------------------

COÛT DES BIENS VENDUS	
Stock d'ouverture 1	5 000 \$
Main-d'œuvre directe	55 000 \$
Fournitures et approvisionnements	48 000 \$
Stock de fin d'année	<u>(12 500 \$)</u>
	<u>105 500 \$</u>

PROFIT BRUT	119 000 \$
DÉPENSES	
Publicité et promotion	5 100 \$
Amortissement du matériel	2 500 \$
Électricité	3 500 \$
Assurance	1 500 \$
Intérêts et frais bancaires	7 000 \$
Entretien et réparations	400 \$
Honoraires professionnels	2 000 \$
Salaires et avantages sociaux	45 000 \$
Fournitures de bureau	600 \$
Téléphone	3 500 \$
Frais liés aux véhicules et aux voyages	<u>8 000 \$</u>
TOTAL	<u>79 100 \$</u>

REVENU NET AVANT IMPÔTS	39 900 \$
--------------------------------	------------------

IMPÔT SUR LE REVENU	<u>13 900 \$</u>
----------------------------	-------------------------

REVENU NET	<u>26 000 \$</u>
-------------------	-------------------------



Activité d'apprentissage

**6.2 c) Faire l'état des résultats
prévisionnels**

DATE	_____
RECETTES	_____ \$
COÛT DES BIENS VENDUS	
_____	_____ \$
_____	_____ \$
_____	_____ \$
_____	_____ \$
_____	_____ \$
	_____ \$
PROFIT BRUT	_____ \$
	_____ \$
DÉPENSES	
_____	_____ \$
_____	_____ \$
_____	_____ \$
_____	_____ \$
_____	_____ \$
_____	_____ \$
_____	_____ \$
_____	_____ \$
_____	_____ \$
_____	_____ \$
_____	_____ \$
_____	_____ \$
TOTAL	_____ \$
REVENU NET AVANT IMPÔTS	_____ \$

IMPÔT SUR LE REVENU

_____ \$

REVENU NET

_____ \$

D) Les mouvements de trésoreries

- ❑ Le *mouvement de trésorerie (cash flow)* représente l'évolution de la situation financière de votre entreprise selon les fonds dont elle dispose à différents moments.
- ❑ Il permet de savoir à *quels moments du mois ou de l'année* votre entreprise manque de liquidité (plus de sorties de fonds que d'entrées) et à quels autres elle récolte un *profit*.
- ❑ Prévoir ses mouvements de trésorerie permet donc d'identifier *les périodes* où il faut garder un plus gros coussin pour le paiement de factures et, tout d'abord, de déterminer le *montant de liquidité* nécessaire au *démarrage* de l'entreprise.
- ❑ Certaines actions sont toutefois à éviter lors de la préparation des rapports de mouvements de trésoreries :

- ✓ **Ne pas se fier à une entrée d'argent à date fixe : il faut parfois plus de 30 à 60 jours pour recevoir des paiements;**
- ✓ **Il vaut mieux être plus conservateur que trop confiant par rapport à la croissance des ventes : elle est généralement lente et progressive;**
- ✓ **Les revenus d'entreprise ne sont pas homogènes durant l'année : ne pas négliger le facteur saisonnier (plus de revenus en été, en hiver, au moment de la rentrée scolaire, etc.);**
- ✓ **Il est normal de s'emballer lors de l'augmentation des ventes, mais il faut être conscient qu'elle s'accompagne de**

Lancement d'une entreprise

frais proportionnels (**plus d'achats de matériel, plus d'employés, plus d'impôts, etc.**).

Lancement d'une entreprise

- Voici un exemple de mouvement de trésorerie pour janvier à mai :

	Janvier	Février	Mars	Avril	Mai
Solde d'ouverture	15 000 \$	10 040 \$	3 440 \$	0 \$	710 \$
Rentrée de fonds					
Recettes des ventes	0	900	1 000	1 200	1 200
Créances recouvrées	0	0	2 700	8 400	9 600
Produits d'emprunts	0	0	660	0	0
Total des rentrées de fonds	0	900	4 360	9 600	10 800
Sorties de fonds					
Comptes créditeurs	0	2 500	2 500	3 500	3 500
Loyer	400	400	400	400	400
Fournitures	120	30	30	30	30
Services publics	190	190	190	180	150
Téléphone	50	30	30	30	30
Assurance	150	0	0	0	0
Publicité et promotion	500	500	400	500	400
Entretien et réparations	50	50	50	50	50
Traitements	1 800	1 600	2 000	2 000	1 700
Salaires	1 500	1 500	1 500	1 500	1 500
Taxes	0	0	0	0	0
Dette à long terme	0	500	500	500	500
Autres	200	200	200	200	200
Total des sorties de fonds	4 960 \$	7 500 \$	7 800 \$	8 890 \$	8 460 \$
Excédent (déficit)	10 040 \$	3 440 \$	0 \$	710 \$	3 050 \$

Lancement d'une entreprise

- Pour bien comprendre comment comptabiliser les recettes, imaginons maintenant la situation hypothétique suivante :

La boutique « Livres usagés Victoria enr. » reçoit **10 % de son argent** immédiatement, **65 %** dans un délai de **30 jours**, et **25 %** dans un délai de **60 jours**.

1) Les ventes de janvier sont estimées à 100 000 \$

- ✓ Une somme de **10 000 \$** (10 % de 100 000 \$) est inscrite en janvier, sous la rubrique « **Recettes des ventes** ».
- ✓ Une somme de **65 000 \$** (65 % de 100 000 \$) est inscrite en février, sous la rubrique « **Recettes des créances recouvrées** ».
- ✓ Une somme de **25 000 \$** (25 % de 100 000 \$) est inscrite en mars, sous la rubrique « **Recettes des créances recouvrées** ».

	JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL
Recettes des ventes	10 000 \$	0 \$	0 \$	0 \$
Recettes des créances recouvrées	0 \$	65 000 \$	25 000 \$	0 \$

2) Les ventes de février sont estimées à 200 000 \$

- ✓ Une somme de **20 000 \$** (10 % de 200 000 \$) est inscrite en février, sous la rubrique « **Recettes des ventes** ».

- ✓ Une somme de **130 000 \$** (65 % de 200 000 \$) est inscrite en mars, sous la rubrique « **Recettes des créances recouvrées** ».

- ✓ Une tranche de **25 000 \$** des ventes de janvier a déjà été inscrite en mars, de sorte que les deux montants sont ajoutés et le total est inscrit (**25 000 \$ + 130 000 \$ = 155 000**). Par conséquent, la somme de 155 000 \$ est inscrite en mars, sous la rubrique « **Recettes des créances recouvrées** ».

	JANVIER	FÉVRIER	MARS	AVRIL
Recettes des ventes	10 000 \$	20 000 \$	0 \$	0 \$
Recettes des créances recouvrées	0 \$	65 000 \$	155 000 \$	50 000 \$



Activité d'apprentissage

6.2 d) Estimer les mouvements de trésorerie mensuels

Solde d'ouverture					
Rentrée de fonds					
Recettes des ventes					
Créances recouvrées					
Produits d'emprunts					
Investissements personnels					
Vente d'éléments d'actif					
Autres					
Total des rentrées de fonds					
Sorties de fonds					
Comptes créditeurs					
Fournitures					
Loyer					
Services publics					
Achat d'immobilisations					
Assurances					
Honoraires professionnels					
Publicité et promotion					
Salaires					
Traitements					
Dette à long terme					
Taxes					
Autres					
Total des sorties de fonds					

Excédent (déficit)					
--------------------	--	--	--	--	--

SECTION 6.3

FAIRE L'ANALYSE FINANCIÈRE DE L'ENTREPRISE

Introduction

- ❑ Cette section du plan d'affaires sert à établir les conditions minimales pour que votre entreprise reste à flot, c'est-à-dire lorsqu'elle ne réalise *ni profit ni perte*. L'ensemble de ces conditions s'appelle *point mort ou seuil de rentabilité*³.
- ❑ L'analyse financière vous permet aussi de comparer les *performances financières prévisionnelles* de votre entreprise à l'aide de *différents ratios*.

A) Le seuil de rentabilité

- ❑ Comme nous l'avons déjà mentionné, le seuil de rentabilité indique le moment où votre entreprise ne fera *ni profit ni perte*. Il permet donc de déterminer le volume de ventes nécessaire à l'entreprise pour commencer à réaliser des *bénéfices*.
- ❑ Le seuil de rentabilité se calcule habituellement pour la *première année*.

- Connaître votre seuil de rentabilité vous permettra de déterminer le **montant d'argent** nécessaire au *démarrage* de l'entreprise afin de survivre jusqu'à ce qu'elle devienne *rentable*.

- Pour calculer le seuil de rentabilité d'une entreprise qui fabrique un produit, la *formule* est la suivante :

Coûts fixes (\$)

(Recette par unité – coûts variables par unité)

- ✓ **Coûts fixes** : Ce sont les coûts qu'il faut payer peu importe si des unités sont produites. Ces coûts sont seulement fixés pour une période donnée ou pour une durée ou une gamme de production particulières.

- ✓ **Coûts variables** : Les coûts dont la variation est directement liée au nombre d'articles produits. (En général, ce sont les matériaux, la main-d'oeuvre utilisée pour la production, le pourcentage des frais généraux.)

○ **Exemple :**

Coûts fixes : 50 000 \$ par année pour une gamme de production de 10 000 à 30 000 unités

Coûts variables : 1,60 \$ pour les matériaux, 3,00 \$ pour la main d'oeuvre, 0,60 \$ pour les frais généraux = 5,20 \$ pour une gamme de production de 10 000 à 30 000 unités.

Prix de vente : 9,00 \$ l'unité.

50 000 \$

(9,00 \$ - 5,20 \$)

Il faudra donc produire et vendre *13 158 unités par an*, à *9,00 \$ l'unité*, pour que l'entreprise commence à réaliser des *bénéfices*.

- Dans le cas d'une entreprise qui fait le *commerce de biens* (revente), le seuil de rentabilité correspond à la formule suivante :

Coûts fixes (\$)

Marge bénéficiaire brute (%) – imprévus (%)

- La *marge bénéficiaire brute* correspond à la formule suivante :

$$\left(\frac{\text{Coûts des matériaux}}{\text{Prix de vente}} \right) \times 100$$

- Dans le cas des entreprises de services, le *seuil de rentabilité* correspond aux *frais fixes*, puisque la *marge bénéficiaire* est généralement de *100 %*.

Frais fixes = seuil de rentabilité



Activité d'apprentissage

6.3 a) Calculer le seuil de rentabilité

CONSIGNES

- Vous devez calculer votre *seuil de rentabilité* pour les *produits* fabriqués, les *services* produits et les *biens revendus*.
- Utilisez les bonnes formules ci-dessous en fonction de votre type d'entreprise.
- Consignez vos conclusions dans votre *plan d'affaires*.

A) Formule pour la production de biens

Coûts fixes (\$)

(Recette par unité – coûts variables par unité)

B) Formule pour la revente de biens

Coûts des matériaux

Prix de vente

X 100

C) *Formule pour la prestation de services*

Frais fixes = seuil de rentabilité

- ❑ Les calculs des ratios vous permettent d'évaluer la *santé financière* de votre entreprise. Ils représentent une façon simple de *comprendre* la multitude de chiffres qui figurent dans vos *états financiers*.

- ❑ Les prêteurs voudront obtenir ces ratios pour les *comparer* à ceux des entreprises qui œuvrent dans *votre secteur*.

- ❑ Leur objectif est de déterminer si vos ratios se comparent *avantageusement* aux entreprises semblables à la vôtre. Vous aussi pouvez en tirer profit. Vous pouvez dégager les tendances de la *santé financière* de votre entreprise et comparer vos ratios aux moyennes de *l'industrie*⁴.

- ❑ Votre *conseiller financier* ou votre *expert-comptable* aura calculé à l'avance un certain nombre de ratios financiers; dans le cas contraire, vous pouvez le faire *vous-même* à l'aide de vos états financiers et des calculatrices de ratios en ligne, comme celles qui se trouvent sur le site Internet de la BDC à l'adresse : www.bdc.ca.

B) Les ratios⁵

- Nous vous présentons ci-dessous les *principaux ratios* qui seront demandés par votre bailleur de fonds ainsi que leur définition sommaire.

1) Ratio de liquidité =
$$\frac{\text{actif à court terme}}{\text{passif à court terme}}$$

- ✓ Ce ratio indique si l'entreprise a *suffisamment de fonds* (liquidités) pour payer ses dettes à *court terme*. Ainsi, un *ratio de 1* indique que l'entreprise a une valeur de *1 \$ d'éléments d'actif à court terme* (encaisse, stocks et compte client) *pour chaque dollar de dettes à court terme* (marge de crédit, comptes fournisseurs, portion de la dette à long terme due dans les 12 prochains mois).
- ✓ En règle générale, un ratio *d'au moins 1,0* est acceptable, mais cela peut varier beaucoup d'un secteur d'activité à l'autre. Un excellent ratio pourrait vous permettre d'obtenir de *meilleures conditions de crédit*.
- ✓ En général, un *ratio élevé* (supérieur à 2,0) indique une *surutilisation* des stocks ou une *sous-utilisation du capital*. À l'inverse, un *ratio faible* (inférieur à 1,0) indique que vous pourriez avoir de la *difficulté* à vous acquitter de vos obligations financières à *court terme*.

$$2) \text{ Ratio de liquidité immédiate} = \frac{\text{actif à court terme} - \text{stocks}}{\text{passif à court terme}}$$

- ✓ Ce ratio se calcule en soustrayant la valeur des stocks de l'actif à court terme en simulant une situation où l'entreprise devrait payer toutes ses dettes à *court terme* sans avoir la possibilité de vendre ses stocks. Un *ratio de 1* indique que l'entreprise a *1 \$ en argent* ou en *comptes clients* pour payer chaque dollar des dettes à *court terme*.

$$3) \text{ Ratio d'endettement} = \frac{\text{passif à court terme} + \text{passif à long terme}}{\text{Total de l'actif}}$$

- ✓ Le ratio d'endettement permet de déterminer la *portion* de l'entreprise *financée* par la *dette*. Autrement dit, il s'agit de la partie de l'entreprise qui *appartient aux créanciers* par rapport au *montant* investi par ses *propriétaires*.
- ✓ En règle générale, votre banquier recherche un *petit chiffre*.

$$4) \text{ Marge bénéficiaire nette} = \frac{\text{bénéfice net}}{\text{ventes}}$$

- ✓ La marge bénéficiaire indique le **montant d'argent** ou le **pourcentage** des ventes qui représente le **profit** avant impôts de l'entreprise.
- ✓ Votre banquier assimilera **l'évolution** de ce ratio à un indice du **rendement à long terme** de votre entreprise. S'il baisse ou s'il est inférieur à la moyenne de l'industrie, vous devrez lui expliquer pourquoi.

$$5) \text{ Ratio de rotation des stocks} = \frac{\text{coût des marchandises vendues}}{\text{solde moyen des stocks}}$$

- ✓ Ce ratio représente la **fréquence d'achat** et de **remplacement** des stocks pendant l'année. Il sert à évaluer la désuétude des stocks, l'efficacité des pratiques d'achat et les bonnes pratiques de gestion des stocks.
- ✓ En général, plus le chiffre est **élevé**, mieux c'est.
- ✓ Il faut toutefois noter qu'il peut **varier énormément** d'une entreprise à une autre. Par exemple, il joue autour de 50 dans la restauration, alors qu'il approche le 3 chez les concessionnaires automobiles.

6) Rendement du capital investi = bénéfice net

actif total moyen

- ✓ Le rendement du capital investi mesure *l'efficacité* de l'utilisation que fait votre entreprise de ses actifs, c'est-à-dire le montant des *bénéfices générés* en comparaison de *l'investissement requis* dans l'actif.
- ✓ Votre banquier *comparera* ce rendement à la *moyenne de l'industrie* afin d'obtenir une indication de votre *rentabilité* et de votre capacité à utiliser les ressources.
- ✓ *Actif total moyen* = actif à court terme moyen + valeur moyenne des immobilisations (on utilise l'actif total puisque sa composition peut varier en cours d'année).

7) Retour sur investissement = bénéfice net

avoir du propriétaire

- ✓ Le retour sur investissement indique le rendement des sommes qui ont été investies dans l'entreprise par les promoteurs du projet.



Activité d'apprentissage

6.3 b) Calculer les ratios financiers de votre entreprise

CONSIGNES

- Calculez les *ratios financiers* de votre entreprise.
- Vous devez *comparer* chacun des ratios avec ceux des entreprises de votre *secteur*.
- Indiquez vos *sources* et consignez vos *conclusions* dans votre plan d'affaires.

1) Ratio de liquidité : _____ = _____

Comparaison avec les ratios de votre secteur : _____

2) Ratio de liquidités immédiates : _____ = _____

Comparaison avec les ratios de votre secteur : _____

3) Ratio d'endettement : _____ = _____

Comparaison avec les ratios de votre secteur : _____

4) Marge bénéficiaire nette : _____ = _____

Comparaison avec les ratios de votre secteur : _____

5) Ratio de rotation du stock : _____ = _____

Comparaison avec les ratios de votre secteur : _____

6) Rendement du capital investi : _____ = _____

Comparaison avec les ratios de votre secteur : _____

7) Retour sur investissement : _____ = _____

Comparaison avec les ratios de votre secteur : _____

SECTION 6.4

RECHERCHER DU FINANCEMENT

Introduction

- Votre plan d'affaires, nous l'avons vu dans le module 3, est avant tout un *outil de planification*. Cependant, il s'agit également d'un outil servant à aller chercher le *financement externe* nécessaire pour le démarrage de votre entreprise.
- Il existe *plusieurs sources de financement* et l'entrepreneur doit bien s'informer pour choisir celle qui lui *convient*.
- Cette partie du module vous permettra donc de vous *familiariser* avec les différentes *sources de financement* et les divers *types de crédit* disponibles pour votre entreprise.

A) Investissement personnel

- La première source de financement pour votre projet doit provenir de vous. Le financement peut prendre la forme *d'argent ou de biens en garantie*.
- Pour le banquier ou l'investisseur externe, cela prouve que vous vous *engagez à long terme* dans votre projet et que vous croyez à votre réussite.

B) Financement conventionnel

- ❑ Le financement conventionnel est associé aux *prêts* et aux divers *produits de crédits* offerts par les *banques à chartes* et les *caisses*.
- ❑ Les banques et les caisses sont à la *recherche de clients*. Ce sont des gens d'affaires qui vendent des *services financiers*. Elles désirent financer des projets d'affaires, mais veulent *protéger* leurs *investissements*.
- ❑ C'est pourquoi elles *évaluent les projets* avant de donner du financement. Votre plan d'affaires est un *outil de promotion* essentiel qui vous aidera à coup sûr à convaincre votre banquier de la *valeur de votre projet*.
- ❑ Pour protéger leurs investissements, la plupart des banques et des caisses vont exiger des garanties. Par exemple, la *valeur nette* (voir bilan personnel) de l'investisseur peut être donnée en *garantie*.
- ❑ Notons que l'achat des *stocks* et les *liquidités de départ* ne sont que très rarement financés par les institutions bancaires.
- ❑ Voyons quelques *types de prêts* offerts par les prêteurs bancaires⁶ :
 - ✓ *Prêt personnel* : fonds qui vous sont octroyés à vous (pas à votre entreprise) et qui sont garantis par vos biens personnels. Plusieurs banques offrent ce type de prêt aux entreprises qui démarrent ou à celles qui ont quelques immobilisations (terrain, immeuble ou équipement).
 - ✓ *Prêt d'exploitation* : portant aussi le nom de « marge de crédit », c'est un prêt variable à court terme que vous gérez à titre personnel (en empruntant au besoin

Lancement d'une entreprise

jusqu'à une limite établie). Ce prêt, qui est souvent garanti par vos stocks et vos comptes clients, la banque peut en exiger le remboursement complet à tout moment.

- ✓ ***Prêt à terme*** : une autre façon de financer les immobilisations telles que l'équipement, le terrain ou les immeubles. Le paiement prend, dans la plupart des cas, la forme d'une mensualité fixe, quoique certaines banques, dont la BDC, offrent des formules spéciales de remboursement (aux entreprises saisonnières, par exemple).

- ✓ ***Crédit de fonds de roulement*** : offert par plusieurs banques, ce type de prêt permet de financer à long terme les coûts traditionnellement couverts par le fonds de roulement (croissance, exportation, marketing, commerce électronique, R et D, etc.).

C) Financement de risque

- ❑ Le financement de risque s'obtient auprès de *sociétés spécialisées* dans ce genre d'investissement. Pour vous aider à obtenir la liste de ces sociétés, vous pouvez consulter le *Centre local de développement (CLD)* de votre région.

- ❑ Ces sociétés peuvent investir dans votre entreprise de deux façons⁷ :
 - ✓ En devenant *propriétaires* avec vous de l'entreprise en achetant un certain *pourcentage d'actions* dans le but d'en retirer un *dividende*.
 - ✓ En prêtant une certaine somme à terme.

- ❑ Notons cependant que ces types de prêteurs investissent généralement dans des projets d'affaires très *innovateurs* qui développent surtout de *nouvelles technologies*.

D) Financement gouvernemental

- ❑ Il existe tellement de programmes de financement gouvernemental qu'en faire la liste serait trop difficile.

- ❑ C'est pourquoi vous devriez vous adresser au *CLD* de votre région pour qu'il puisse vous *diriger* selon la *nature* de votre projet d'affaires.

- ❑ Notons toutefois que la majorité des programmes de financement gouvernemental sont attribués en *complément* des autres sources de financement.



Activité d'apprentissage

6.4 a) Trouver des sources de financement

CONSIGNES

- En tenant compte de votre hypothèse sur vos *besoins de financement* (hypothèse 5), déterminez les *sources de financement* et les *types de prêts* nécessaires au bon fonctionnement de votre entreprise.
- Consignez ensuite vos *conclusions* dans votre plan d'affaires.

Montant de financement interne : _____

Source :

Montant de financement externe n° 1 : _____

Source :

Type de prêt :

Montant de financement externe n° 2 : _____

Source :

Type de prêt :

Montant de financement externe n° 3 : _____

Source :

Type de prêt :

Montant de financement externe n° 4 : _____

Source :

Type de prêt :

SECTION 6.5

MAÎTRISER LES NOTIONS COMPTABLES DE BASE

Introduction

- ❑ Les entrepreneurs, en matière de *comptabilité*, ont trop souvent des connaissances *limitées*, ce qui peut nuire au bon fonctionnement de leur entreprise.
- ❑ C'est pourquoi il est important de maîtriser les *notions de base* en comptabilité avant de se lancer en affaires.
- ❑ Cette section du module ne fera pas de vous des *experts* en comptabilité, loin de là.
- ❑ Le but est plutôt de vous permettre de *garder à jour* vos informations comptables pour que vous puissiez prendre des *décisions* financières *éclairées*.
- ❑ Il faut noter que plusieurs notions de base ont déjà été vues dans la partie précédente : *le bilan, l'état des résultats, les mouvements de trésorerie, etc.* Cette section abordera *la tenue de livre et les éléments bancaires*.

A) Utiliser un « Grand livre »

- Un *Grand livre* est un *registre comptable* qui contient les *comptes* de l'entreprise. Un compte sert à enregistrer les *variations* de chacun des postes. Chaque compte est désigné par le *nom* et le *numéro du poste* qu'il représente. Chaque compte se divise en deux parties : *le crédit et le débit*. Voici un exemple de *Grand Livre*⁸ :

revenus		dépendes									
410	420	500	510	520	530	540	550	560	570	580	590
Revenus de vente	Autres revenus	Achats matières premières	Redevances	Commissions	Mobilier, Loyer, Électricité, Assurances	Services professionnels	Manuels et formulaires	Congrès	Frais administratifs et bancaires	Pub, promo	Autres
crédit	crédit	débit	débit	débit	débit	débit	débit	débit	débit	débit	débit

La comptabilité en partie double⁹

- Les notions de *débit et de crédit* sont indissociables de la notion de compte. Le compte est le concept de base d'une comptabilité en *partie double*. Il peut être représenté par un tableau en *deux colonnes*, en haut duquel figurent le numéro et le nom (*compte en T*).
- La colonne de *gauche* s'appelle *débit* et celle de *droite* *crédit*.

- Voici un *exemple* :

COMPTÉ 512 SOCIÉTÉ GÉNÉRALE			
Dates	Libellés	Débit	Crédit
1/10	Solde à nouveau	1574,00	
1/10	Remise de chèques	3234,50	
2/10	Fournisseur Maillard chèque 758		3050,00
2/10	Fournisseur Marot 759		2055,00
7/10	Fournisseur Bontemps chèque 760		4755,00
8/10	Fournisseur Arthur chèque 760		3560,00
8/10	Versement espèces	2500,00	
8/10	Remise d'effets à l'encaissement	1750,00	
16/10	Fournisseur Moraillon chèque 762		854,00
18/10	Remise chèques	3305,00	
20/10	Domiciliations échues		7474,60
22/10	Remise d'effets à l'escompte (brut)	15000,00	
26/10	Fournisseur Agathe chèque 763		2545,00
27/10	Fournisseur Hardi chèque 764		1587,00
31/10	Solde débiteur		1482,90
	TOTAUX	27363,50	27363,50

- La règle de la *partie double* est essentielle pour la compréhension de la comptabilité. Ce qu'il faut retenir, c'est que *toute écriture* passée dans un *certain sens* sur un (ou plusieurs) *compte* doit être accompagnée d'une (ou de plusieurs) *écriture*, en *sens inverse*, du *même montant* total, sur un (ou plusieurs) *compte*.
- Pour vérifier qu'une comptabilité satisfait bien à cette *règle*, on établit la *balance comptable*, qui est la *liste exhaustive* des comptes avec leurs *soldes*. Le total des *soldes débiteurs* doit être *égal* au total des *soldes créditeurs*. Dans ce cas (qui est le cas normal), on dit que la *balance est équilibrée*.

B) Le relevé bancaire et le chèque

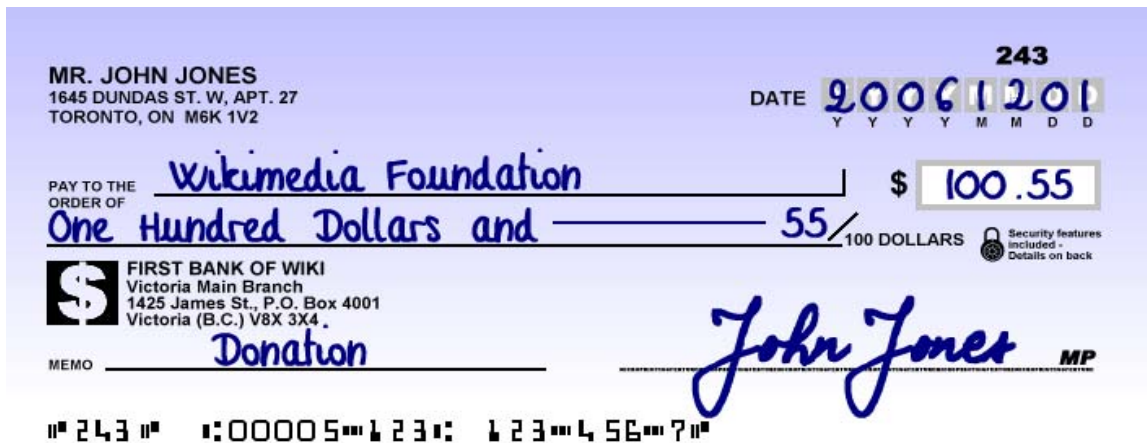
- Votre entreprise va recevoir un *relevé bancaire* une fois par mois. Il s'agit d'un *outil de contrôle* important pour vos *finances*. En voici un *exemple* :

SOCIETE GENERALE (relevé de compte)			
Dates	Libellés	Débit	Crédit
1/10	Solde à nouveau		3545,50
2/10	Agios du 3 ^e trimestre	125,00	
2/10	Remise de chèques		3324,50
2/10	Chèque 756	207,00	
2/10	Chèque 757	1764,50	
9/10	Versment espèces		2500,00
10/10	Chèque 758	3050,00	
11/10	Chèque 759	2055,00	
12/10	Encaissement d'effets du 8.10		1750,00
16/10	Commission sur encaissement d'effets	5,98	
17/10	Impayé Royer	1500,00	
17/10	Frais sur impayé Royer	8,50	
20/10	Remise de chèques du 18.10		3305,00
21/10	Dmiciations échues	7474,60	
25/10	Remise d'effets à l'escompte (net)		14895,10
27/10	Prélèvement EFD	1125,00	
28/10	Chèque 761	3560,00	
29/10	Virement IECEP		4500,00
30/10	Chèque 760	4755,00	
30/10	Échéance du prêt n° 93356	9033,00	
30/10	Chèque 762	854,00	
31/10	Solde débiteur		1697,48
	TOTAUX	35517,58	35517,58

- Le relevé bancaire contient toutes les *opérations courantes* pour une période déterminée (généralement mensuelle).
- La *date* et la *description* (libellé) de l'opération y sont inscrites, ainsi que son montant, dans la colonne *débit* ou *crédit* selon sa nature. Le relevé bancaire est important, car il permet d'effectuer la *conciliation bancaire*.

Lancement d'une entreprise

- ❑ Faire sa conciliation bancaire, c'est **comparer** le **solde** des comptes inscrits dans ses livres (notamment le « Grand livre ») à celui qui paraît dans les livres de la **banque**, et pouvoir en expliquer la **différence** s'il y a lieu.
- ❑ La différence entre les soldes provient souvent du **décal** entre **l'inscription d'une transaction** dans vos livres et l'apparition de la même transaction dans **ceux de la banque**, par exemple, les chèques en circulation, la perception des frais de gestion et le paiement des intérêts.
- ❑ Un autre outil financier très utilisé par votre entreprise sera **le chèque**. Il s'agit d'un **moyen de paiement** par l'intermédiaire d'une banque ou d'un établissement financier.
- ❑ Une personne qui établit un chèque (Mr. Jones, dans l'exemple qui suit) s'appelle un **tireur**. Il donne l'ordre à un banquier, qui s'appelle le **tiré** (ici First Bank of Wiki), de payer une somme d'argent au **bénéficiaire** (Wikimedia foundation)¹⁰.



- ❑ Vos chèques d'entreprise sont **numérotés** et peuvent être **identifiés** sur votre relevé bancaire grâce à ceux-ci.

BIBLIOGRAPHIE RÉFÉRENTIELLE DU MODULE 6 : LES RESSOURCES FINANCIÈRES

¹ Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA/ACOA), *Comment préparer un plan d'entreprise*, www.acoa.ca.

² APECA/ACOA, *Planifiez votre succès : Guide de préparation d'un plan d'affaires*, www.acoa.ca.

³ Inspiré de : André BELLEY, Louis DUSSAULT, Sylvie LAFERTÉ, *Comment rédiger mon plan d'affaires*, coll. *Entreprendre*, Éd. Transcontinental (Mtl) et Éd. de la Fondation de l'entrepreneurship (Qc), 2006.

⁴ *Ibidem*.

⁵ Source (textes encadrés) : Banque de développement du Canada (BDC), *Calculateur de ratios*, http://www.bdc.ca/fr/business_tools/calculators/overview.htm (2002).

⁶ Banque de développement du Canada (BDC), *Démystifiez votre banquier*, www.bdc.ca (2002).

⁷ BDC, *Démystifiez votre banquier*, www.bdc.ca (2002).

⁸ Source : Jeunes Entreprises du Canada.

⁹ Fred's Shack, *Introduction à la comptabilité*, <http://www.fredshack.com/docs/compta.html> (mise à jour : 2004-12-28).

¹⁰ Wikipedia, L'encyclopédie libre, *Chèque*, www.wikipedia.org (mise à jour : 2007-08-02).