**Training Fiche Template**

| **Titre** | Culture d'entreprise |
| --- | --- |
| **Mots clés** | Recettes, coûts |
| **Fourni par** | LWL / IHF |
| **Langue** | FR |
| **Objectifs** | * Apprendre l'importance de la culture financière et commerciale pour votre entreprise
* Comprendre et gérer les flux de trésorerie de l'entreprise
* Prévoir les flux de trésorerie de votre entreprise
* Comprendre les modèles de perçage et de tarification
 |
| **Résultats de l'apprentissage** | * Comprendre l'importance clé de la finance pour l'entrepreneuriat et son lien ;
* Comprendre le concept de flux de trésorerie ;
* Gérez votre cycle de trésorerie ;
* Prévoyez vos flux de trésorerie ;
* Comprendre la tarification pour votre entreprise.
 |
| **Espace de formation** | Compétences numériques |  |
| Fixation des prix et marketing |  |
| L'accès au financement du point de vue des femmes |  |
| Compétences en matière de leadership et de communication |  |
| **Index du contenu** | **Module : Culture d'entreprise****Unité 1 : De l'idée d'entreprise à la viabilité financière**Section 1 : Profit et rentabilitéSection 2 : Concepts clés des recettes et des coûtsSection 3 : Accès au financement**Unité 2 : Flux de trésorerie**Section 1 : Qu'est-ce que le cash-flow ?Section 2 : Qu'est-ce que le cycle de trésorerie ?Section 3 : Comment gérer votre trésorerieSection 4 : Prévisions de trésorerieSection 5 : Comment faire ?**Unité 3 : Fixation des prix**Section 1 : TarificationSection 2 : Stratégie de tarificationSection 3 : Types de stratégies de prixSection 4 : Autres sujets |
| **Développement du contenu** | **Unité 1 : De l'idée d'entreprise à la viabilité financière***Section 1 : Profit et rentabilité*La rentabilité est l'objectif fondamental et premier de toutes les entreprises et de tous les entrepreneurs.Sans rentabilité, l'entreprise ne durera pas longtemps.Le profit et la réalisation de profits sont les concepts préliminaires pour définir au mieux ce qu'est la rentabilité et pourquoi elle est importante.Le bénéfice est simplement défini comme l'excédent après déduction des coûts des recettes.**BÉNÉFICE = RECETTES TOTALES - COÛTS TOTAUX**En résumé, le bénéfice est une mesure absolue de la rentabilité d'une entrepriseLa rentabilité est la mesure relative du profit, c'est-à-dire le montant du profit réalisé par rapport aux recettes totales.Cela signifie que le calcul de la rentabilité prend en compte les bénéfices, les revenus et les coûts en pourcentage plutôt qu'en valeur absolue.Cet indice permet ainsi de comparer des entreprises de tailles ou d'activités différentes en examinant leurs niveaux de profit côte à côte.En résumé, la rentabilité représente le pourcentage de profit généré par unité de monnaie dépensée.*Section 2 : Concepts clés des recettes et des coûts***RECETTES**Les recettes sont des revenus monétaires provenant des activités de l'entreprise. Elles sont générées par la prestation de services ou la vente de produits dans une certaine quantité et à un prix donné.Une certaine quantité de la marchandise est vendue sur une certaine période.TR = Recettes totalesP = PrixQ = Quantité**La recette moyenne (RM)** est la recette totale par unité vendue. Elle est également égale au prix 🡪 **AR = TR / Q = P x Q / Q = P****La recette marginale (RM)** est la variation de la recette totale résultant d'une augmentation d'une unité de la quantité vendue.🡪 **MR = Variation des recettes / Variation de la quantité 🡪 MR = ΔTR / ΔQ****Exemple de RM :**1500 € provenant de la vente de 500 boucles d'oreilles 🡪 Recettes par boucle d'oreille jusqu'à 500 boucles d'oreilles = 3 €.1700 € provenant de la vente de 600 boucles d'oreillesRM = (1700 € - 1500 €) / (600 - 500) = 2 EUROS**RM = €2** 🡪 Recettes pour les boucles d'oreilles après 500 boucles d'oreilles = €2**COÛTS**Les coûts représentent les dépenses encourues pour les ressources nécessaires à la production d'un bien ou d'un service au cours du processus de production des activités de l'entreprise.Il existe 4 types de coûts :**Coût fixe (CF)** - dépenses relatives aux facteurs fixes/intrants des activités (par exemple, production : farine pour le pain).**Coût variable (CV)** - dépenses liées à des facteurs variables (par exemple, le travail : le montant du salaire dépend du nombre de travailleurs employés).**Coût explicite** - l'argent dépensé par le producteur pour les composantes fixes et variables des activités de l'entreprise.**Coût implicite** - le prix des facteurs auto-approvisionnés La valeur de ce coût doit être calculée à l'aide de la valeur du marché**Le coût moyen (CMoy)** est le coût par unité de production.**🡪 CMoy = Coût total / Production totale****Le coût marginal (CM)** est le coût supplémentaire encouru pour produire une autre unité de production.**🡪 CM = Variation des coûts / Variation de la quantité 🡪 CM = ΔTC / ΔQ****Exemple de CM :**500 € pour produire 500 boucles d'oreilles 🡪 Coût d'une boucle d'oreille jusqu'à 500 boucles d'oreilles = 1 €.580 € pour produire 600 boucles d'oreillesCM = (580 € - 500 €) / (600 - 500) = 0,80 €.**CM = 0,80** 🡪 Coût d'une boucle d'oreille après 500 boucles = 0,80 €.Le **point d'équilibre (BEP)** est le niveau d'activité auquel les coûts de production/mise en œuvre sont égaux aux recettes d'un produit/service.🡪 **BPE = Coûts fixes / Recettes par unité (P) - Coûts variables par unité***Section 3 : Accès au financement*Qu'il s'agisse de créer une nouvelle entreprise ou de mettre en œuvre de nouvelles activités commerciales en développant une entreprise existante, la rentabilité est cruciale.Elle influence la capacité d'une entreprise à.. : * Obtenir un financement (par exemple, auprès d'une banque ou d'institutions traditionnelles)
* Attirer des investisseurs ou des business angels (financement alternatif) pour financer ses opérations
* Développer ses activités en général

Il représente la meilleure source d'accès au financement.Le plan d'entreprise (PE) est le principal outil permettant de lever des fonds pour financer une idée commerciale ou d'obtenir un prêt en général. Il s'agit d'un document présentant, entre autres, les perspectives économiques et financières de l'entreprise, y compris sa rentabilité. Cette dernière suggère la possibilité d'un retour sur investissement.**Unité 2 : Flux de trésorerie***Section 1 : Qu'est-ce que le cash-flow ?*Le flux de trésorerie est le mouvement de l'argent qui entre et sort de votre entreprise.* + Encaissements = **inflows** par exemple des ventes ou un investissement
	+ Liquidités dépensées = **déboursés** par exemple salaires, loyers, paiement des fournisseurs

L'objectif du flux de trésorerie est d'établir une image de ce qui s'est passé avec les liquidités de votre entreprise au cours d'une période spécifique (période comptable).Il existe trois principales **activités de trésorerie** :* + Activités d'exploitation : recettes en espèces provenant de la vente de biens ou de services ou paiements en espèces tels que les salaires.
	+ Activités de financement, par exemple les encaissements de prêts bancaires ou les remboursements de prêts
	+ Activités d'investissement, par exemple recettes en espèces provenant de la vente de biens ou paiements pour l'achat de biens ou d'équipements

*Section 2 : Qu'est-ce que le cycle de trésorerie ?** Le **cycle des flux de trésorerie** est la manière dont les liquidités circulent dans votre entreprise au fur et à mesure que les produits/services sont fabriqués/livrés et vendus et que les paiements sont reçus.
* Le cycle commence au moment où vous payez vos fournisseurs/factures et se termine au moment où vous recevez le paiement de vos biens/services.
* Plus le cycle est court, plus votre entreprise gagne de l'argent ! C'est ce que l'on appelle le **Cycle de conversion des liquidités (CCC)**  - cela signifie que moins votre entreprise a de liquidités immobilisées dans les stocks, plus votre CCC est court.
* **Comment puis-je réduire mon cycle de trésorerie ?**
	1. Encourager les paiements anticipés
	2. Veillez à ce que les clients disposent d'une méthode de paiement facile.
	3. Des factures simples et claires
	4. Envisager de petites réductions en cas de paiement anticipé

*Section 3 : Comment gérer votre trésorerie** Gérer votre **cash flow** signifie que vous gérez votre **fonds de roulement** qui permet à votre entreprise de fonctionner au jour le jour.
* **La gestion des flux de trésorerie consiste à suivre les rentrées d'argent de votre entreprise et à les mettre en relation avec vos dépenses, par exemple les salaires, les factures de services publics, etc.**
* Si vous disposez d'un bon système de gestion, vous pouvez avoir une vue d'ensemble des revenus par rapport aux coûts et vous assurer que vous disposez de suffisamment de liquidités pour payer vos factures, tout en réalisant des bénéfices.

*Section 4 : Prévisions de trésorerie***Qu'est-ce que la prévision de trésorerie ?*** Une **prévision de trésorerie** est une estimation du montant des rentrées et des sorties de fonds de votre entreprise au cours d'une période donnée (généralement un an). Lors de l'élaboration de vos prévisions, il est important de tenir compte des calendriers afin de pouvoir planifier les périodes plus ou moins chargées.

 **Pourquoi est-ce important ?*** Les prévisions de trésorerie sont un élément essentiel de la planification de votre entreprise, car elles permettent de démontrer la viabilité de votre entreprise, ce qui est très important si vous êtes à la recherche d'investissements.

**Dois-je actualiser mes prévisions tout au long de l'année ?*** Oui - si les résultats de votre entreprise diffèrent des prévisions, il est très important que vous mettiez à jour votre flux de trésorerie - s'il n'est pas actualisé, il ne vous sera d'aucune utilité.

*Section 5 : Comment faire ?***Suivez ces étapes simples pour rédiger les prévisions de trésorerie de votre entreprise :**1. Vous avez besoin d'une feuille Excel/Google comportant 12 colonnes (une pour chaque mois). Utilisez les lignes pour indiquer les entrées et les sorties d'argent ;
2. Attribuez une ligne distincte à chaque type de revenu ou de dépense ;
3. Vos **entrées de trésorerie** indiquent vos revenus provenant de vos ventes et de tout investissement/financement. Vos **sorties de trésorerie** indiquent vos dépenses, par exemple les salaires, le loyer, les factures de services publics, etc.
4. Vous inclurez une ligne de totaux qui calcule les entrées et sorties de fonds pour chaque mois. Vous pouvez utiliser la fonction SOMME à cet effet et le total à la fin de chaque mois est votre **solde de trésorerie de clôture mensuel ;**
5. Vous aurez également besoin d'autres informations pour compléter vos prévisions :
	* Votre stratégie de prix
	* Prévisions de vente
	* Prévisions de coûts
	* Prévisions de pertes et profits

**Unité 3 : Fixation des prix***Section 1 : Tarification*Pourquoi la tarification est-elle importante ?* + Le prix est très important pour votre entreprise, car il indique la valeur de votre produit ;
	+ Vous pensez peut-être que plus votre produit est bon marché, plus vous le vendrez, mais ce n'est pas toujours le cas !
	+ **N'oubliez pas que ce sont vos clients qui décideront d'investir ou non dans votre produit.**

Un exemple :* Une entreprise vend un siège auto pour bébé au prix de 20 euros. L'achèteriez-vous pour votre bébé ou seriez-vous plus enclin à dépenser 100 euros ?
* Vendre à bas prix ne signifie pas nécessairement augmenter les ventes.

*Section 2 : Stratégie de tarification*Qu'est-ce que la stratégie de tarification ?* + **La tarification** est le montant que vous facturez pour votre produit ou service.
	+ **La stratégie de tarification**  examine la manière dont vous pouvez calculer ce montant. Elle tient compte d'un certain nombre de facteurs

Y compris :* + - Le marché actuel
		- Actions des concurrents
		- Vos coûts
		- Vos marges bénéficiaires (le montant par lequel vos revenus de ventes dépassent vos coûts d'exploitation)
		- Les dépenses probables des consommateurs

**Unité 3 : Fixation des prix***Section 1 : Tarification*Pourquoi la tarification est-elle importante ?* + Le prix est très important pour votre entreprise, car il indique la valeur de votre produit ;
	+ Vous pensez peut-être que plus votre produit est bon marché, plus vous le vendrez, mais ce n'est pas toujours le cas !
	+ **N'oubliez pas que ce sont vos clients qui décideront d'investir ou non dans votre produit.**

Un exemple :* Une entreprise vend un siège auto pour bébé au prix de 20 euros. L'achèteriez-vous pour votre bébé ou seriez-vous plus enclin à dépenser 100 euros ?
* Vendre à bas prix ne signifie pas nécessairement augmenter les ventes.

*Section 2 : Stratégie de tarification*Qu'est-ce que la stratégie de tarification ?* + **La tarification** est le montant que vous demandez pour votre produit ou service.
	+ **La stratégie de tarification**  examine la manière dont vous pouvez calculer ce montant. Elle tient compte d'un certain nombre de facteurs

Y compris :* + - Le marché actuel
		- Actions des concurrents
		- Vos coûts
		- Vos marges bénéficiaires (le montant par lequel vos revenus de ventes dépassent vos coûts d'exploitation)
		- Les dépenses probables des consommateurs

*Section 3 : Types de stratégies de prix**Section 4 : Autres sujets*A CONFIRMER**En résumé**\* **Tarification*** Recettes
* Coûts
* Profit
* Rentabilité
* Plan d'entreprise
* L'esprit d'entreprise

\* **Flux de trésorerie*** Cycle des flux de trésorerie
* Gestion des flux de trésorerie
* Prévisions de trésorerie

\* **Tarification*** Qu'est-ce que la tarification ?
* Stratégie de tarification
 |
| **Glossaire** | **Le flux de trésorerie est le mouvement de l'argent qui entre et sort de votre entreprise.****Le cycle des flux de trésorerie** est la manière dont les liquidités circulent dans votre entreprise au fur et à mesure que les produits/services sont fabriqués/livrés et vendus et que les paiements sont reçus.**La prévision des flux de trésorerie est l'estimation du montant des entrées et des sorties de fonds de votre entreprise au cours d'une période donnée.****La tarification** est le montant que vous facturez pour votre produit ou service.**La stratégie de tarification**  examine la manière dont vous pouvez calculer ce montant. |
| **Auto-évaluation (questions et réponses à choix multiples)** | 1. Le pourcentage de profit généré par unité de monnaie dépensée est représenté par**a) la rentabilité**b) le bénéficec) recettes totales - coûts totaux2. Qu'est-ce que le coût marginal (CM) ?a) le coût par unité de productionb) les dépenses relatives aux facteurs/entrées variables des activités**c) le coût supplémentaire encouru pour produire une autre unité de production**3. Qu'est-ce que le flux de trésorerie ?a) Le montant des dettes de votre entreprise**b) les mouvements d'argent qui entrent et sortent de votre entreprise**c) La somme d'argent que vous recevez en ventes4. Qu'est-ce que la prévision des flux de trésorerie ?**a) Une estimation du montant des entrées et sorties de fonds de votre entreprise au cours d'une période donnée.**b) Une estimation du montant que vous dépenserez en un anc) Une estimation du montant des ventes que vous réaliserez en un an5. Qu'est-ce que la tarification fondée sur les coûts ?a) elle est basée sur la valeur marchande de vos biens/servicesb) Elle est basée sur la valeur de votre produit du point de vue du client.**c) Il est basé sur le coût de vos biens/services plus une marge.** |
| **Bibliographie** | <https://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/html/c3-24.html> <https://site.financialmodelingprep.com/education/financial-ratios/profitability-ratios/what-is-profitability-and-why-is-it-more-important-than-profit> [Break-Even Point: Definition, Examples, and How to Calculate (investopedia.com)](https://www.investopedia.com/terms/b/breakevenpoint.asp)[Break-Even Point: Definition, Examples, and How to Calculate (investopedia.com)](https://www.investopedia.com/terms/b/breakevenpoint.asp)[https://www.bdc.ca/en/articles-tools/marketing-sales-export/marketing/pricing-5-common-strategies#](https://www.bdc.ca/en/articles-tools/marketing-sales-export/marketing/pricing-5-common-strategies)  |
| **Ressources (vidéos, lien de référence)** | **Comment créer une prévision de trésorerie :** https://youtu.be/XVWV1hIsiUs |