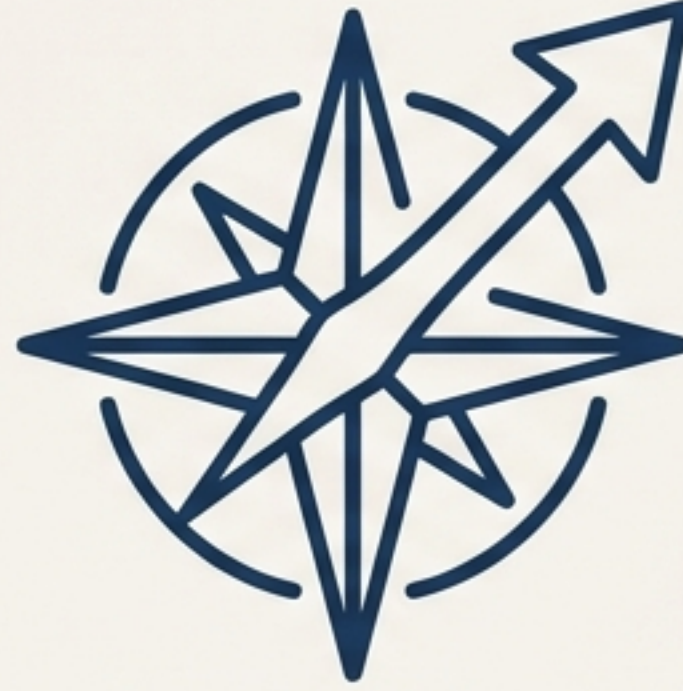




Le Plan de Financement : Votre Feuille de Route vers le Succès

Un guide pour transformer votre projet en réalité, sans stress.

Bonjour à toutes et à tous. Nous sommes ravis d'être avec vous aujourd'hui pour parler d'un sujet qui peut sembler complexe, mais qui est en réalité l'outil le plus puissant pour la réussite de vos projets futurs : : le plan de financement. Notre objectif est simple : vous donner les clés pour que vous soyez parfaitement à l'aise avec ce concept. Pensez à nous comme des coachs ; nous sommes là pour vous accompagner, pas pour vous juger.

Lancer un projet, c'est comme préparer le voyage de vos rêves.

Pour que votre voyage se passe bien, vous devez anticiper vos dépenses et vous assurer d'avoir assez d'argent. Pour un projet d'entreprise, c'est exactement la même logique.

Pour votre voyage



Besoins

Billet d'avion, réservations d'hôtel, nourriture...



L'imprévu à ne pas oublier

L'argent de poche pour les dépenses quotidiennes, les souvenirs, un taxi...



Ressources

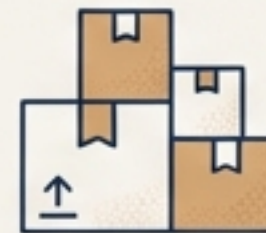
Vos économies, un peu d'aide de vos parents, un petit job d'été...

Pour votre projet



Besoins

Achat de matériel, création d'un site web, locaux... (Les Investissements)



L'imprévu à ne pas oublier

Le stock de départ, payer les premières factures avant de recevoir l'argent des clients... (Le fameux BFR)



Ressources

Votre apport personnel, un prêt bancaire, des subventions...

La clé du succès, dans les deux cas ? L'équilibre.

La règle d'or : tout projet solide repose sur un équilibre parfait.

En finance, cette règle est simple et non négociable. L'ensemble de vos besoins doit être entièrement couvert par vos ressources. Il ne peut y avoir de trou dans la raquette. Notre travail consiste à identifier précisément chaque besoin et à trouver la ressource correspondante.



Un projet n'est finançable que si les ressources couvrent la totalité des besoins.
C'est le principe fondamental.

Côté Besoins : par quoi commencer ? Les grosses dépenses de départ.

Ce sont les éléments les plus visibles, ce que vous devez acquérir pour pouvoir démarrer votre activité.

On les appelle les **investissements**.
C'est la structure de votre projet, ses fondations.



- **Le matériel** : Ordinateurs, machines, véhicules...



- **L'immatériel** : Logiciels, brevets, site web...



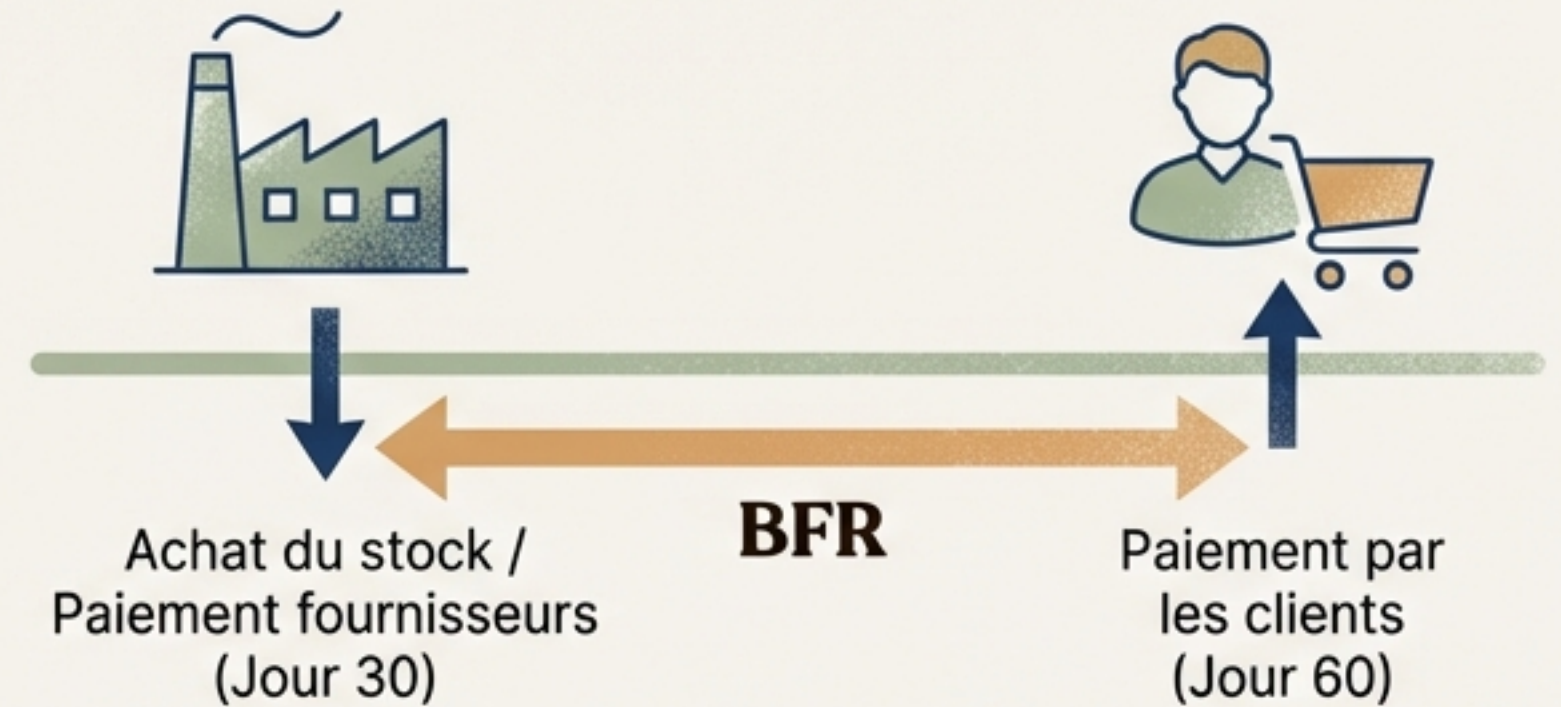
- **Le financier** : Dépôt de garantie pour un local, par exemple.

La plupart des gens s'arrêtent là. Mais les professionnels qui réussissent savent qu'il y a un autre besoin, souvent invisible, mais absolument crucial...

Le besoin que tout le monde oublie : le Besoin en Fonds de Roulement (BFR).

Je sais que ce terme, 'Besoin en Fonds de Roulement' ou 'BFR', peut faire un peu peur. En réalité, c'est très logique. C'est simplement **l'argent dont vous avez besoin pour faire tourner l'entreprise au quotidien, en attendant que vos clients vous paient.**

C'est votre "argent de poche" du voyage. L'oublier, c'est risquer de se retrouver bloqué au milieu du séjour !



Vous devez acheter votre premier stock de marchandises.

Vous payez vos fournisseurs à 30 jours.

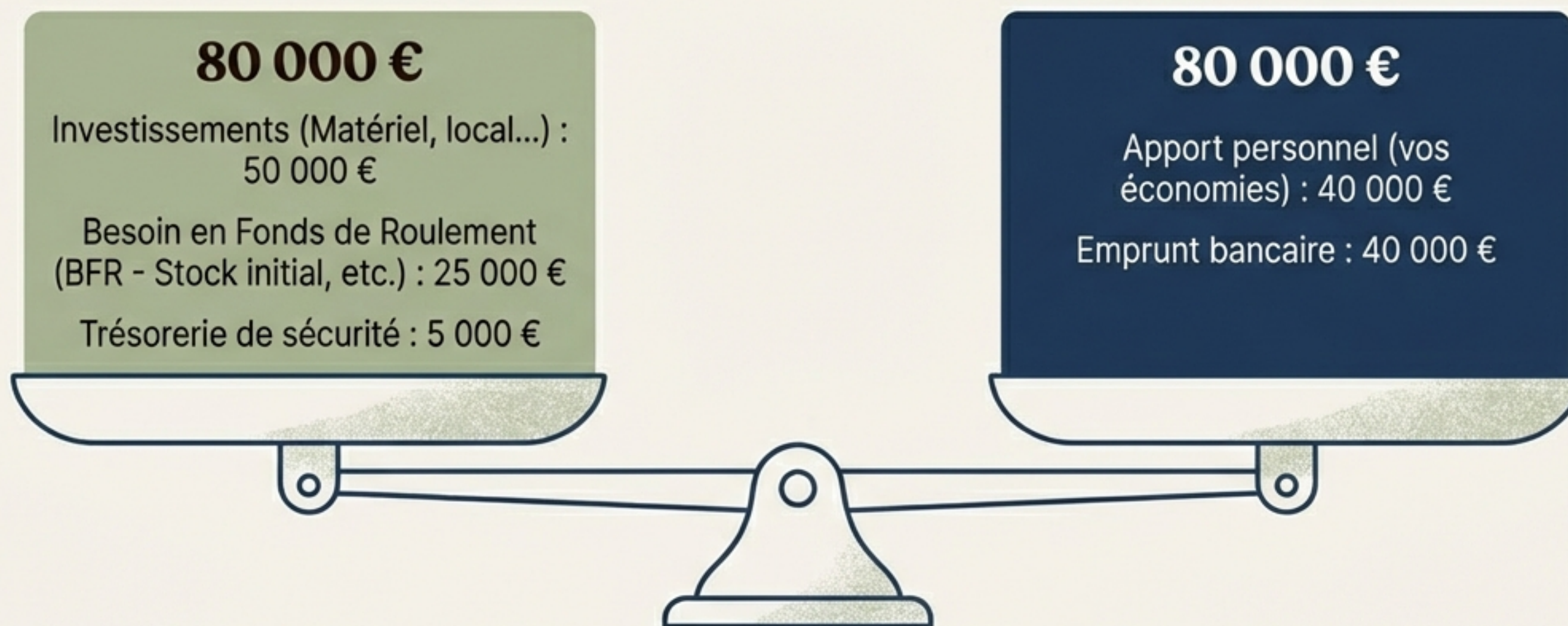
Mais vos clients, eux, vous paieront peut-être à 60 jours.

Le BFR, c'est le "carburant" financier qui vous permet de combler ce décalage de trésorerie sans être à court d'argent.

L'erreur la plus fréquente des porteurs de projet est de sous-estimer ou d'oublier complètement le BFR.
Le maîtriser, c'est déjà avoir une longueur d'avance.

Mettons cela en chiffres : un exemple simple et clair.

Imaginons un projet qui nécessite un financement total de 80 000 €.



80 000 € = 80 000 €. L'équilibre est atteint. Le projet est finançable et peut démarrer sur des bases saines.

Ce n'est pas de la théorie : même les géants appliquent cette règle.

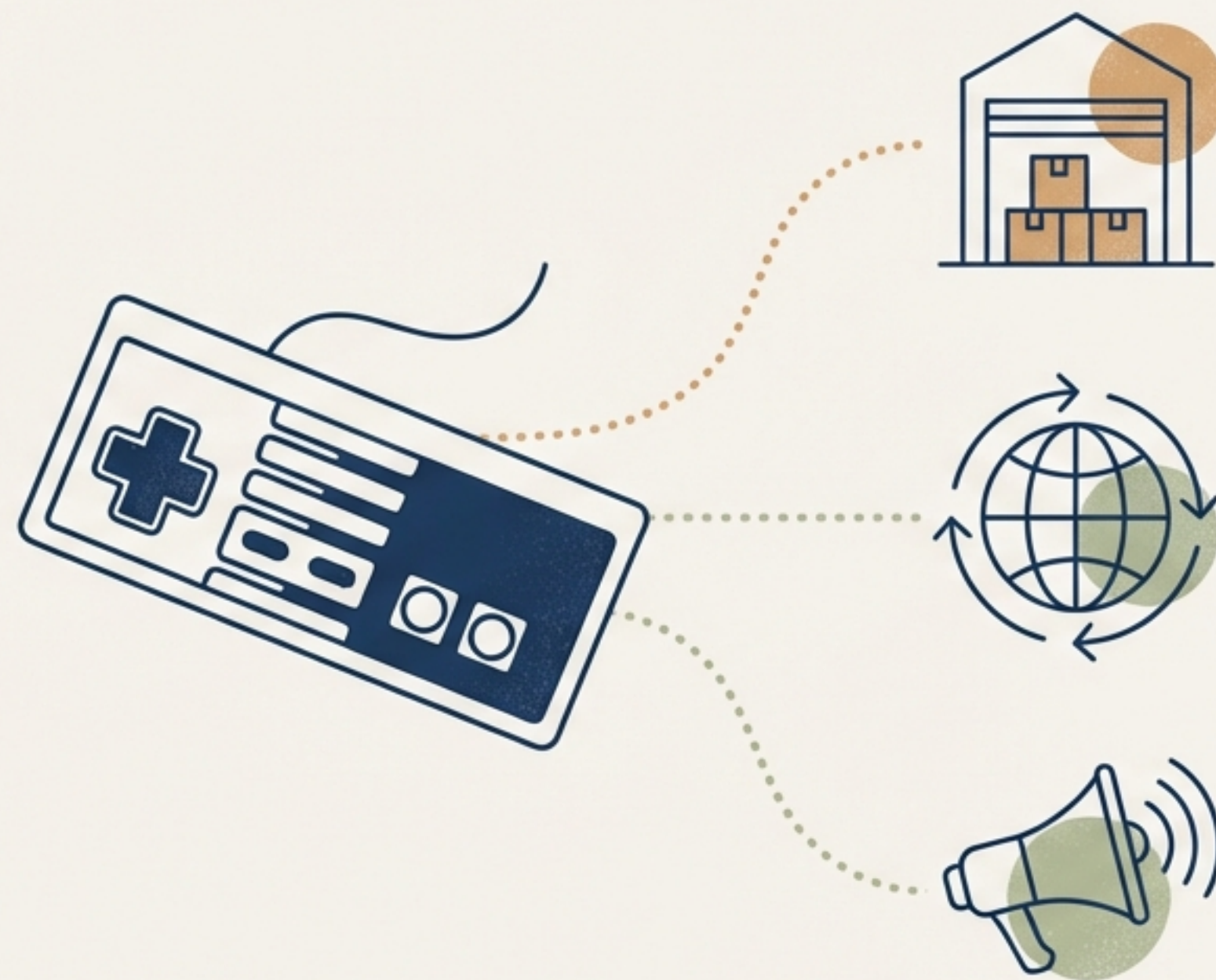
Étude de cas : Le lancement de la console NES par Nintendo en 1985.

Le défi : Relancer un marché du jeu vidéo américain en pleine crise. Un pari extrêmement risqué.

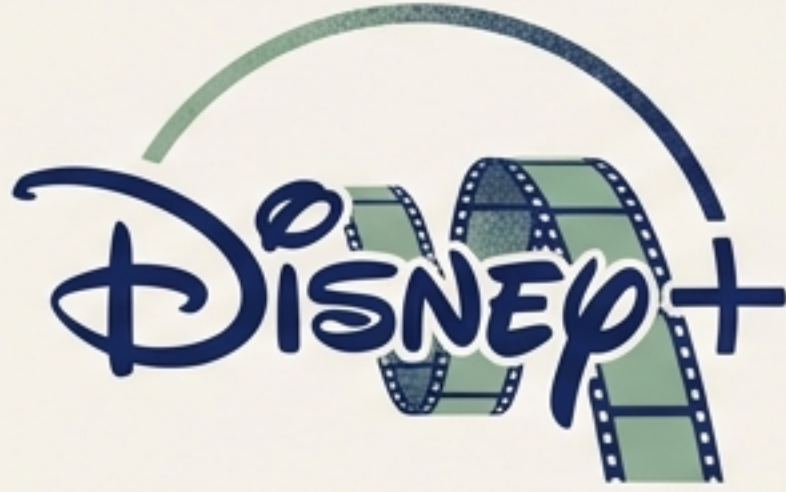
La stratégie de financement gagnante :

- Besoins d'investissement : Financer la production des consoles et des cartouches de jeu.
- Besoins de fonctionnement (BFR) massifs : Gérer les stocks et la distribution sur un immense territoire. Investir lourdement en marketing pour convaincre. Gérer les délais de paiement des détaillants.
- Ressources intelligentes : Bénéfices de leur succès au Japon. Accords de distribution astucieux pour partager les risques.

Leur succès fulgurant n'est pas dû qu'à leurs jeux. Il vient d'un plan de financement parfaitement équilibré qui a anticipé tous les besoins.



De la banque en ligne au streaming, la logique reste la même.



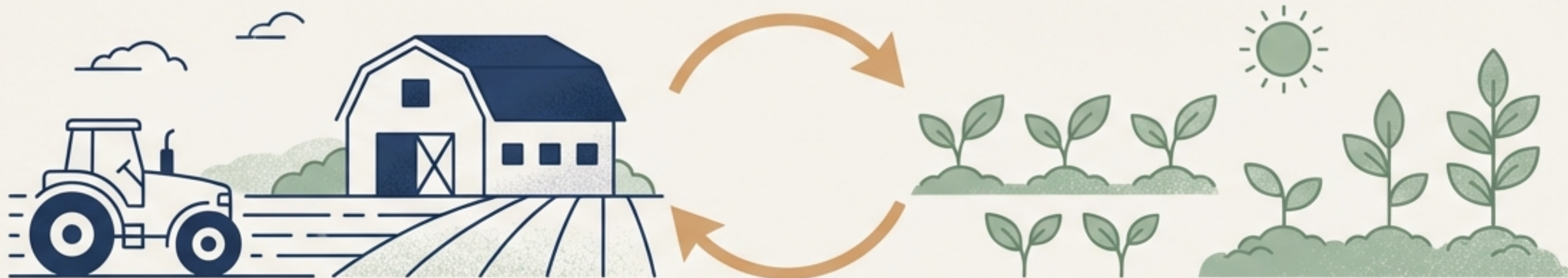
Disney+ (2019)

- **Le projet** Concurrencer Netflix.
- **Les Besoins** : Des milliards pour la production de contenus originaux (**Investissements**), mais aussi des budgets colossaux en marketing mondial et en infrastructure technologique pour assurer le service (**BFR** et **Investissements**).
- **La Clé** : Un plan de financement initial qui a prévu ces dépenses massives pour une montée en puissance ultra-rapide.



N26 (Banque en ligne)

- **Le projet**: Créer une nouvelle banque 100% mobile.
- **Les Besoins**: Développement de l'application et sécurisation des données (**Investissements**), mais surtout financer les coûts de fonctionnement pendant des années avant d'être rentable (**BFR**).
- **La Clé**: Plusieurs levées de fonds successives auprès d'investisseurs pour équilibrer le plan sur le long terme.



Ce principe s'applique partout, de la startup à l'exploitation agricole.

Un agriculteur qui modernise son exploitation.

Ses Besoins Durables (Investissements)

- Achat de nouveaux équipements : tracteur, moissonneuse.
- Construction d'un nouveau hangar.

Ressource typique : Emprunt bancaire à long terme.

Son Besoin de Fonctionnement (BFR saisonnier)

- Achat des semences et des engrais en début de saison.
- Paiement de la main d'œuvre.

Il a besoin de cet argent pour fonctionner en attendant de vendre sa récolte plusieurs mois plus tard.

Quel que soit votre secteur, la distinction entre le financement des investissements et la couverture du BFR est la base d'une gestion saine.

Pour résumer, que devez-vous retenir ?

Votre plan de financement est en équilibre lorsque vos ressources couvrent à la fois vos besoins durables ET votre besoin en fonds de roulement.

1.

Listez TOUS vos besoins

Les investissements de départ ET le BFR pour fonctionner au quotidien.
Ne sous-estimez rien !

2.

Identifiez vos ressources

Apport personnel, prêts bancaires, 'love money', subventions...

3.

Assurez l'équilibre

Le total des ressources doit être égal au total des besoins. C'est votre filet de sécurité.



Maîtriser ça, c'est parler le langage des banquiers, des investisseurs et des entrepreneurs qui réussissent. C'est un véritable atout pour votre carrière.

Et après ? Quelle est la prochaine étape de votre aventure ?

Une fois que votre plan de financement est solide et équilibré, une nouvelle question, tout aussi passionnante, se pose.

"À partir de quel moment mon projet va-t-il commencer à gagner de l'argent ?"



C'est ce qu'on appelle le **seuil de rentabilité**. C'est le niveau d'activité (chiffre d'affaires) que vous devez atteindre pour couvrir toutes vos charges et commencer à générer des bénéfices. C'est l'indicateur qui vous montrera quand votre projet deviendra une réussite financière.

C'est une étape passionnante que vous étudierez bientôt, et pour laquelle votre maîtrise du plan de financement sera un avantage décisif.

Vous avez maintenant la feuille de route.

Ce qui pouvait sembler être une montagne **est en fait une série d'étapes** logiques et maîtrisables.

Le **plan de financement** n'est pas là pour vous freiner, mais pour vous donner la confiance nécessaire pour vous lancer sur des bases solides.

Vous avez parfaitement les compétences pour comprendre et construire le vôtre. C'est un outil à votre service.

Alors n'ayez pas peur, soyez méthodiques, et transformez vos idées en entreprises à succès.

L'aventure ne fait que commencer.

