LucaNet
Simply intelligent.

Financial Performance Management

Making the complex simple.
Your way.

Lunch&Learn @ WeWork – 24 septembre 2019

Financement d'une start-up & pilotage de sa fonction financière

LucaNet – Stéphane Pimienta

DAF à temps partagé – Jérôme Sebaux

Lunch&Learn @ WeWork – 24 septembre 2019

Qui sommes-nous?

Stéphane Pimienta

DG @ LucaNet – www.lucanet.fr

Email : stephanep@lucanet.com

Jérôme Sebaux

DAF à temps partagé @ JS Financial Advisory
www.js-financial-advisory.com

Email : js@js-financial-advisory.com

A PROPOS DE LUCANET

LucaNet est un groupe allemand privé indépendant

1

SOLUTION

Editeur d‘une solution unique, dédiée à la fonction finance

20 ans

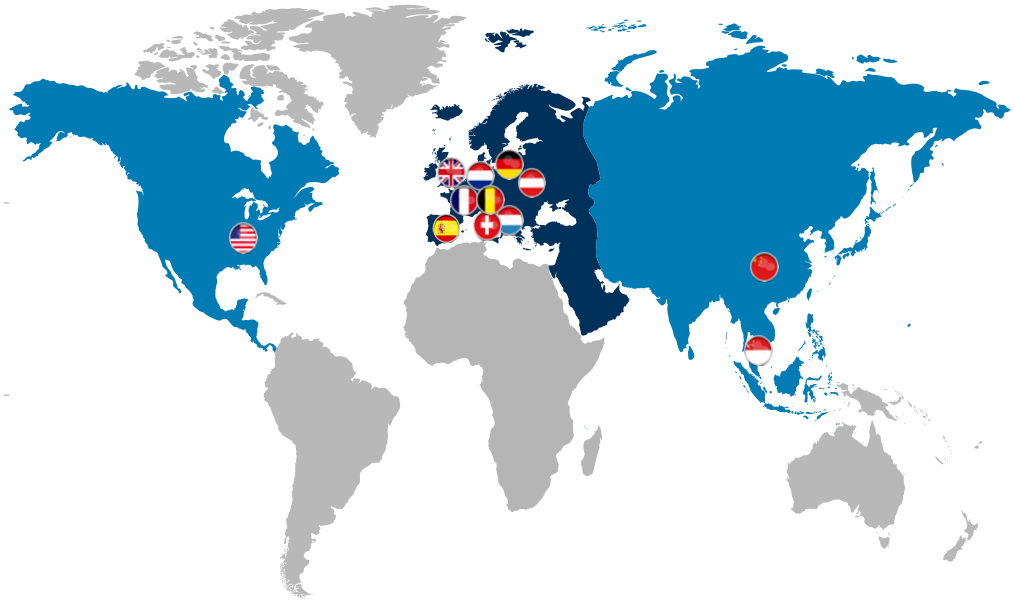
ACTIVITE

Créé en 1999, le groupe fête ses 20 ans d’existence cette année

2500

CLIENTS

2.500 clients dans le monde et 96% de satisfaction client !



CFO Tech Outlook TOP 10 FINANCIAL REPORTING SOLUTION PROVIDERS - 2018

BARC BARCSCORE Financial Performance Management DACH Market Leader LucaNet 2019

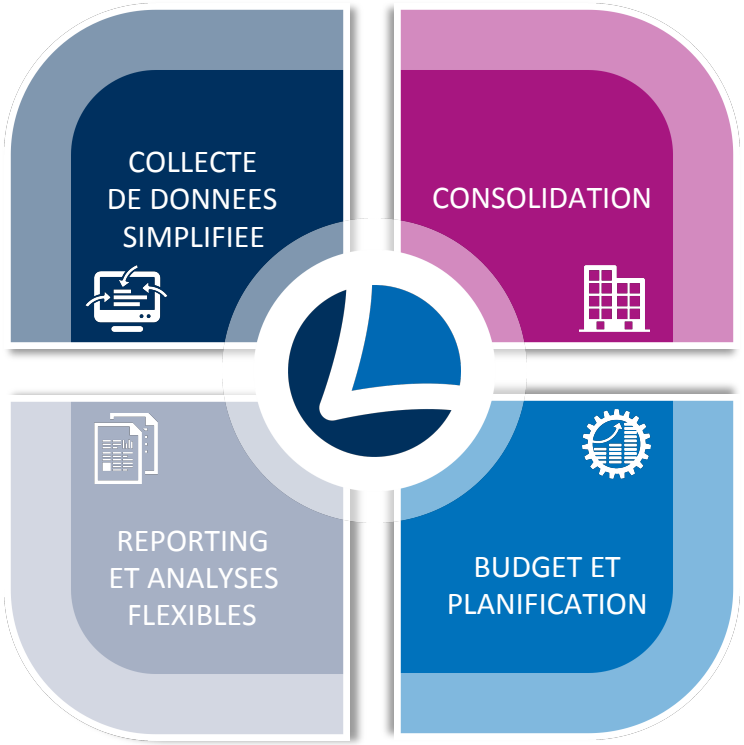
Top-ranked in Business value Peer Group Financial Performance Management Products BARC RATING SURVEY 19

SOLUTION DE FINANCIAL PERFORMANCE MANAGEMENT

CIBLE
Une solution dédiée au marché des **Start-up, ETM et** ETI

SOLUTION
Une plateforme complète pour la Direction Financière

UTILISATEUR
Une solution conçue pour l'utilisateur fonctionnel



Sommaire

Introduction

1. Etablissement d'un plan de financement : quels leviers pour l'optimiser?
2. Modélisation d'un Business Plan : de son élaboration à son analyse
3. Tenue comptable et pilotage des risques financiers

Conclusion

1. Etablissement d'un plan de financement

a. Sans stratégie d'entreprise, pas de financement !
b. Quoi à financer?
c. Quelles sources de financement privilégier?
d. Quel impact du financement sur la valeur d'entreprise?
e. Quelles obligations vis-à-vis de ses actionnaires & de ses prêteurs?

2. Modélisation d'un Business Plan

a. Hypothèses de construction d'un Business Plan
b. Quels KPI définir?
c. Comment est analysé un Business Plan par un financier / banquier?

3. Tenue comptable & pilotage des risques financiers

a. Obligations comptables
b. Quel choix entre internalisation & externalisation de la comptabilité?
c. Quels logiciels comptables?
d. Quels enjeux comptables?
e. Au delà de la comptabilité, le pilotage
f. Comment piloter l'évaluation des risques financiers?

1. Etablissement d’un plan de financement

a. Sans stratégie d'entreprise, pas de financement!

- Quel modèle : B2C, B2B, B2B2C?
- Quel marché?
- Quel secteur d'activité?
- Quelle gamme de produits / services ?
- Quels concurrents existants ou potentiels?
- Quels canaux de distribution?
- Quel prix moyen? Quel taux de marge brute? Quelle récurrence de revenus? Quelle structure de coûts fixes?

b. Quoi à financer?

- Des « emplois »
  - Identifiés : actif immobilisé, BFR
  - Un projet de développement d'entreprise
- Des « emplois » générateurs de flux de trésorerie futurs
- Des « emplois » financés par des « ressources »

c. Quelles sources de financement privilégier?

- BFR
  - Escompte
  - Affacturage
  - Affacturage inversé
  - Découvert bancaire
- Actifs corporels
  - Location longue-durée
  - Crédit-bail

c. Quelles sources de financement privilégier?

- Actifs incorporels & projet de développement d'entreprise
  - Combiner emprunts / dettes financières, subventions, financements alternatifs & fonds propres afin de maximiser l'effet de levier!
  - Définir dans le temps la nature des « emplois » à financer, en ciblant d'abord le financement externe (debt) puis le financement en fonds propres (equity) en fonction du degré d'avancement des projets d'innovation

c. Quelles sources de financement privilégier?

- Emprunts / dettes financières
  - Prêt d'amorçage (BPI – 300K€) : sans garantie, différé d'amortissement de 3 ans, maturité de 8 ans, dans la limite des fonds propres
  - Prêt à l'innovation à taux zéro (BPI – de 50K€ à 3M€) : sans garantie, différé d'amortissement de 1 à 3 ans, maturité de 5 à 8 ans, dans la limite de 2 fois les fonds propres
  - Fonds structurels européens (FEDER) gérés par les régions
  - Prêt bancaire classique (la BPI pouvant le garantir)

c. Quelles sources de financement privilégier?

- Subventions
  - Régions en France
    - Immatriculation au RCS
    - Etablissement principal et secondaire
  - Européennes
  - Exemples de subventions de la Région Ile-de-France
    - Innov'up expérimentation : financement d'une POC et d'une expérimentation (jusqu'à 250K€)
    - PM'up : structuration de l'organisation, lancement de produits, export (jusqu'à 100K€)

c. Quelles sources de financement privilégier?

- Financements alternatifs
  - Export
    - Assurance prospection : avance sur 3 ans des frais de prospection, remboursable à minima à hauteur de 30%
    - Garantie de projets à l'international : apports à une filiale étrangère garantis sur une période donné
  - Fiscal / social
    - Statut JEI (jeune entreprise innovante) : exonération partielle de charges sociales patronales et exonération d'IS (100% la 1ère année, 50% la 2nde année)
    - CII (crédit impôt innovation) / CIR (crédit impôt recherche)

c. Quelles sources de financement privilégier?

- Financement en fonds propres : amorçage, série A
  - Capital social + prime d'émission
  - En numéraire, en industrie, par incorporation des comptes courants
- Financement en quasi-fonds propres : série B, série C
  - Obligations convertible en actions
  - Obligations remboursables en actions

d. Quel impact du financement sur la valeur d'entreprise?

- Valeur d'entreprise
  - Valeur d'entreprise = Valeur de marché de l'actif économique (i.e. Σ des « emplois »)
  - Entreprise Value (EV) = Equity + Debt (i.e. Σ des « ressources »)
- Valeur post-money = levée de fonds propres + valeur pre-money
- Valeur pre-money
  - Multiples CA, EBITDA
  - Actualisation des flux de trésorerie futurs (DCF)
  - Actif net réévalué (ANR)

e. Quelles obligations vis-à-vis de ses actionnaires & de ses prêteurs?

- Garanties (financement externe)
  - Sûretés réelles sur des biens meubles incorporels (gage, nantissement, cession Dailly)
  - Sûretés personnelles (caution, garantie bancaire)
- Obligations
  - Obligations d'information
  - Demandes d'autorisation préalables
- Négociation des organes de gouvernance (juridique & stratégique)

2. Modélisation d'un Business Plan

a. Hypothèses de construction d'un Business Plan

- Décliner la stratégie d'entreprise, en partant d'une approche macro pour arriver à une approche micro et non l'inverse!
  - Définir des objectifs de CA et de profitabilité (marge brute, EBITDA) ambitieux et atteignables et leur taux d'augmentation dans le temps, en valeur absolue et en %
  - Stratégie commerciale : gamme de produits /services et canaux de distribution
  - Coûts fixes et coûts variables
  - ETP « productif » et « support »
  - Investissement en R&D / innovation

a. Hypothèses de construction d'un Business Plan

- Période : 5 ans
- Etats financiers
  - Compte de résultat
  - Tableau de flux de trésorerie succinct (en intégrant les variations de BFR)

b. Quels KPI définir?

- KPI financiers incontournables
  - Marge brute (valeur, %)
  - EBITDA (valeur, %)
- KPI opérationnels (en Saas)
  - Coût d'acquisition clients (CAC)
  - Revenu mensuel récurrent (MRR)
  - Valeur vie client (LTV)
  - Taux de croissance annuel moyen (AGR)
  - Valeur annuelle du contrat (ACV)

c. Comment est analysé un Business Plan par un financier / banquier?

- Les données financières ne doivent être que le reflet de la stratégie d'entreprise et non l'inverse!
- Analyse en deux temps
  - Macro : évaluation de l'aversion aux risques
    - Secteur / marché / modèle B2 / gamme de produits-services / innovation
    - Taux d'EBITDA, taux de croissance CA & EBITDA
    - Equipe
  - Micro : évaluation de la performance financière
    - KPI
    - Business Plan

3. Tenue comptable & pilotage des risques financiers

a. Obligations comptables

- Obligations pour une société (régime BIC ou IS) d'établir une comptabilité par engagement
  - Etablissement des comptes annuels et annexes
  - Etablissement de la liasse fiscale
- Obligations pour une société de nommer un CAC (si 2 critères au moins sur 3 sont atteints – loi PACTE)
  - Bilan > 4M€
  - CA > 8M€
  - Effectif > 50
- Gestion du risque crédit à partir des comptes annuels publiés
  - Notation Banque de France
  - Agences de notation PME

b. Quel choix entre internalisation & externalisation de la comptabilité?

- Question non stratégique pour un entrepreneur, à tort!
- Avantages d'une internalisation de la comptabilité
  - Pilotage des DSO clients en B2B
  - Mise en place d'une comptabilité analytique
  - Automatisation du rolling forecast
  - Meilleure anticipations des due diligences financières futures!

c. Quels logiciels comptables?

- Logiciels en SaaS
  - Logiciels comptables
    - Quickbooks
    - Sage 100cloud Comptabilité
  - Logiciels de gestion comptable
    - IPaidThat

d. Quels enjeux comptables?

- Problématiques récurrentes
  - Evaluation de la production immobilisée
    - Statut JEI
    - CII
  - Pilotage des écritures d'inventaire
    - Produits constatés d'avance (PCA), factures à établir (FAE)
    - Charges constatées d'avance (CCA), factures non parvenues (FNP)
- Mise en place d'un dossier permanent trimestriel
  - Rapprochement du CA
  - Rapprochement bancaire
  - Rapprochement de TVA
  - Rapprochement des frais de personnel

e. Au delà de la comptabilité, le pilotage

- Excel, outil incontournable mais insuffisant?
  - Souple, quasi gratuit, universel mais peu fiable, peu devenir complexe et non collaboratif
- Extension ERP comptable
  - Intégré mais souvent limité
- Outil dédié
  - Professionnel, fiable, puissant mais nécessite un budget et une formation

f. Comment piloter l'évaluation des risques financiers?

- Ratios usuels de solvabilité
  - Fonds propres / total bilan : entre 25% et 30%
  - Emprunts & dettes financières / fonds propres : entre 1 et 2
  - Dette nette / EBITDA : 2,5
- Ratios usuels de de liquidité
  - Trésorerie / CA TTC : 1 mois de CA TTC
  - (Créances clients / CA TTC) x 360 : fonction des secteurs d'activité
- Ratios de performance
  - Taux de profitabilité : résultat net / CA
  - Taux de rendement : résultat net / fonds propres

Conclusion

Soyez visionnaire ;-)

- Le DAF à temps partagé, votre solution pour piloter la fonction finance de votre entreprise
  - Expertise
  - Expérience & agilité
  - Fréquence d'intervention modulable
- Jérôme Sebaux – DAF à temps partagé
  - +33 6 08 06 88 71 I js@js-financial-advisory.com
  - www.js-financial-advisory.com