DÉMARRAGE EN TRANSFORMATION ALIMENTAIRE

LE FINANCEMENT DE VOTRE PROJET

PRÉVISIONS FINANCIÈRES

Coûts d'un projet de démarrage

Lors de son démarrage, une entreprise doit assumer de nombreux coûts, que ce soit pour construire un bâtiment, aménager un local, acheter du matériel de bureau ou se procurer de l'équipement et des fournitures de base afin de commencer la production. Il lui faut aussi prévoir un « coussin », aussi appelé « fonds de roulement ». Il est donc important d'inscrire ces coûts dans un tableau de façon précise et fiable pour en arriver à un coût global de démarrage.

Une fois les coûts détaillés, il reste à déterminer comment ces dépenses seront financées, puisqu'en plus de vos économies personnelles, vous aurez probablement besoin de l'aide financière d'un partenaire. Le montant de ce financement doit égaler le coût global de démarrage et les sources de financement doivent être de diverses natures :

- économies personnelles;
- financement à court terme, par exemple une marge de crédit;
- financement à moyen terme, par exemple un prêt sur cinq ans;
- financement à long terme, par exemple une hypothèque de 25 ans pour un immeuble.

Prévisions financières

Si vous devez recourir à du financement pour démarrer votre entreprise, vos partenaires voudront avoir accès à votre plan d'affaires, mais aussi consulter vos prévisions financières pour estimer la rentabilité de votre projet.

Les prévisions financières seront utiles non seulement pour vos éventuels partenaires financiers, mais aussi pour vous. Elles vous permettront de connaître votre seuil de rentabilité, c'est-à-dire le niveau d'activité minimum à partir duquel l'activité de votre entreprise deviendra rentable. Grâce à ces prévisions, vous pourrez également prendre des décisions éclairées concernant votre entreprise et vos besoins financiers.

Pour établir vos prévisions financières :

- Dressez la liste des principaux coûts mensuels d'exploitation. Assurez-vous d'inclure les dépenses récurrentes (salaires, loyer, essence, assurances, marketing, matières premières, entretien, etc.) et les achats non récurrents (machinerie, conception d'un site Web, véhicules, etc.).
- Effectuez une recherche sur les dépenses liées à votre secteur d'activité pour parvenir à une évaluation précise. Établissez une prévision de vos ventes, qui vous servira à anticiper vos revenus mensuels. Une étude rigoureuse de votre marché potentiel vous aidera à réaliser une prévision réaliste et à émettre des hypothèses sur lesquelles vous pourrez asseoir vos chiffres.

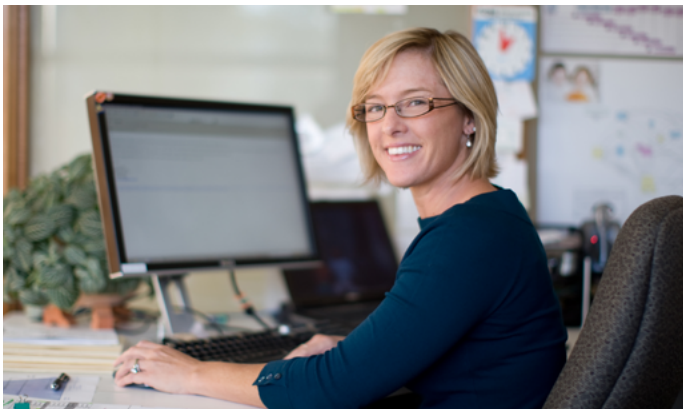
Astuce

Pour effectuer vos projections, vous pouvez utiliser un chiffrier Excel ou les outils disponibles dans votre logiciel comptable. Vous trouverez, dans la section Informations utiles de cette fiche, des exemples d'outils offerts sur Internet.

À savoir

Voici deux références pour vous aider à effectuer vos prévisions financières :

- Le bottin Consommation et distribution alimentaires en chiffres
- Les ventes au détail de produits alimentaires dans les grands magasins au Québec 2024



Coût de revient

Le coût de revient d'un produit, souvent appelé « prix de revient », comprend l'ensemble des coûts imputables à ce produit. Il correspond à la somme des charges directes et indirectes supportées par l'entreprise pour produire un bien, divisée par la quantité de biens produits. Pour en savoir plus sur ce sujet, visionnez L'ABC du démarrage en transformation alimentaire : évaluation d'un projet de transformation.

À savoir

Si vous vendez différents produits, le calcul par produit peut être rapide. Quand le nombre de produits différents est trop grand, le coût de revient peut se calculer pour une ligne de produits.

Vous calculez le coût de revient pour :

- déterminer le prix de vente de vos produits;
- décider de fabriquer ou non un produit en connaissant sa marge bénéficiaire;
- identifier les produits rentables et les produits non rentables;
- négocier avec la clientèle en toute connaissance de cause;
- déterminer si vous devez obligatoirement faire de la vente directe ou si vous disposez de la marge nécessaire pour passer par un distributeur, un détaillant, etc.;
- établir des minimums pour les commandes;
- déterminer si vous devez produire vous-même ou faire appel à la sous-traitance;
- détecter certains problèmes dans votre entreprise.

C'est après avoir fait ces calculs qu'il est possible de mettre en place une structure de prix comprenant une marge de profit et, finalement, d'établir un prix de vente au détail.

Pour déterminer le prix de vente au détail, il faut tenir compte des principales marges qui s'ajouteront au prix de votre produit :

- de 5 % à 6 % si vous avez recours à un courtier alimentaire et que son coût n'a pas été ajouté dans les frais de vente;
- 20 % si vous passez par un distributeur;
- de 10 % à 60 % de marge de profit brute **sur le prix vendant et non sur le prix coûtant** pour le supermarché, en fonction de la catégorie dont fait partie votre produit (boulangerie, épicerie, vrac, viande, fruits et légumes, etc.);
- la marge de profit net que vous souhaitez comme fabricant.

Pour connaître les étapes à suivre pour calculer le prix de vente de vos produits, consultez la fiche Structure de prix.

Astuce

Même si vous prenez en charge la livraison de vos produits, prévoyez dès le départ d'ajuster vos prix comme si vous aviez recours à un courtier ou à un distributeur. Ainsi, vos acheteurs n'auront pas à subir une hausse subite de prix si elle devient nécessaire.

LE FINANCEMENT PUBLIC ET PARAPUBLIC

Des sources de financement provenant des gouvernements et de divers organismes de développement économique sont disponibles. Notez que cette liste n'est pas exhaustive.

Programmes du MAPAQ offerts aux transformateurs alimentaires

Programmes du MAPAQ offerts aux transformateurs de produits marins situés dans une région maritime

Capital financière agricole

La Financière agricole du Québec
(pour les agrotransformateurs)

Financement agricole Canada

Agriculture et Agroalimentaire Canada

Développement économique Canada

Banque de développement du Canada

Réseaux des SADC-CAE

Départements économiques des MRC et des villes

Services Québec

Investissement Québec

Evol

Conseil national de recherches Canada

Microentreprendre

Subventions et financement pour les entreprises | Gouvernement du Canada

INFORMATIONS UTILES

Outils, guides et modèles

Agrocalculateur
Outils de calcul du coût de revient développé pour l'industrie bioalimentaire

Futurpreneur Canada – Prévisions financières
Tutoriel sur l'utilisation d'un gabarit pour des prévisions financières

Outil Previsio
Outil permettant d'établir des prévisions financières

Banque des entrepreneurs canadiens
- Modèle de plan financier
- Outil expliquant certains ratios financiers

Références économiques

Centre de référence en agriculture et agroalimentaire du Québec (CRAAQ)
Références économiques sur certains produits transformés; portraits et fiches technicoéconomiques produits par le CRAAQ

Profil sectoriel de l'industrie bioalimentaire du Québec
Profil produit par l'Institut de la statistique du Québec

Gouvernement du Canada – services d'information aux entreprises
Site Web gouvernemental présentant deux services d'information ciblant les petites entreprises et les futurs entrepreneurs : l'aiguillage et l'information de marché

Statistiques relatives à l'industrie canadienne
Site de Statistique Canada permettant de trouver des informations stratégiques sur les entreprises de votre secteur d'activité (sélectionnez Fabrication et inscrivez votre code du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord)

Autres fonds et financement bancaire

Fondaction

Fonds de solidarité FTQ

Réseau du capital d'investissement au Québec

Institutions bancaires

Renseignez-vous auprès des différentes institutions financières pour connaître la meilleure option de financement pour votre projet.

Plateformes de sociofinancement

Le sociofinancement est une forme de collecte de fonds par laquelle une entreprise demande une contribution au public, généralement en échange d'une participation à son organisation.

Agriculture, Pêcheries et Alimentation Québec

26-0034 | Photographies : iStockphoto.com.