

« Création d'entreprise »**EPISODE 7 : « Planification budgétaire »**

AUTEUR : Erick-Hector HOUNKPE

EDITEURS : Yann Durand, Aude Gensbittel

INTRO

Bonjour et bienvenue dans Learning By Ear. Aujourd'hui, le septième épisode de notre série consacrée à la création d'entreprise. Nous y entendrons notre expert, Daniel Huba, maître de conférences au centre régional pour le développement de l'entreprise de l'université Inoorero à Nairobi au Kenya. Mais retrouvons d'abord nos héros. La dernière fois, Alain, Kossi et Viviane ont organisé avec succès les noces d'Arnaud, le cousin de Kossi. L'épisode d'aujourd'hui, intitulé « Planification budgétaire », débute par un appel téléphonique qui va leur ouvrir les yeux.

Scène 1 : Chez Kossi

Kossi, Alain, Viviane

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. ATMO : Ambiance intérieure. Musique en arrière fond2. SFX : Bruits de pas3. SFX : Bruit d'objets qu'on range4. SFX : Sonnerie téléphone portable |
|--|

5. **KOSSI :** (**Décroche**) Allo ? ... Allo ! Oui, oui, lui-même... Vous dites ? Monsieur KOGUI. Bonjour ! ... Au mariage de Monsieur et Madame Atognon ?.... Oh merci, merci beaucoup.... ! Oui oui.... hm....hmm..... Le coût de nos prestations ! euh... vous voulez dire nos honoraires n'est-ce pas?... euh... Mais vous avez déjà la date de la noce en question ?.... (**Soulagé**) Ah ! Pas encore... Vous savez... pour les tarifs ça dépens de beaucoup de chose... Pardon ? Non monsieur KOGUI, je disais que ça dépend. Il faut qu'on vous rencontre d'abord, qu'on discute avec vous, qu'on évalue le travail à faire, son ampleur ; savoir si vous voulez nous confier tout ou une partie... Vous voyez ? On ne peut pas, comme ça au téléphone, vous dire un prix, ce serait irresponsable de notre part... vous dites ? Voiiiiilà ! tout à fait ! Et ainsi tout sera clair mais n'ayez aucune crainte, nous faisons toujours de bons tarifs et avec un service de qualité... Vous dites ? ... (**flatté**) Oh merci... oui. Ok.... (**inquiet**) Au bureau ? vous voulez nous rendre visite au bureau ?.... Ah dans VOS locaux ? Euh.... Eh bien.... pas de problème, c'est d'accord, on fait comme ça. Donc j'attends votre appel....Oui ! Merci ! A très, très bientôt... (**Il raccroche et pousse un ouf de soulagement**)

6. **SFX : On frappe à la porte**

7. **SFX : La porte s'ouvre**

8. **ALAIN** : Kossi, nous voilà !

9. **VIVIANE** : Salut Kossi !

10. **ATMO à enregistrer durant la production : Claquement de main et de doigt et bises en guise de salutation**

11. **KOSSI** : Ah, vous tombez à pic. On a un problème. (**Silence**)...
Le prix. Combien nous facturons nos prestations ?

12. **VIVIANE** : Comment ça, tu as un client ?

13. **KOSSI** : L'un des invités à la fête de mon cousin Arnaud vient à peine de raccrocher. Et il voulait savoir combien coûtaient nos services.

14. **ALAIN** : (**Inquiet**) Déjà ?! J'espère que tu ne lui as pas donné de prix.

15. **KOSSI** : Et quel prix j'aurais pu lui donner alors qu'on n'en a même pas encore discuté entre nous ?

16. **VIVIANE** : Eh ben, ça va vite, hein ! On risque d'être débordés si on ne s'organise pas rapidement.

17. **ALAIN** : Oui mais d'abord, tu lui as dit quoi ?

18. **KOSSI** : J'ai dû le baratiner un peu, que comme notre produit c'est des idées qu'on vend, c'est du cas par cas, pas comme du ciment dont le prix est affiché auparavant, et qu'il faut d'abord discuter avec lui, qu'on évalue ce qu'il veut, patati-patata...

19. **VIVIANE** : (**Impressionnée**) Wouah ! Bravo ! Quel aplomb. Bien joué Kossi.

20. **ALAIN** : (Content) Eh bien, je suis fier de toi...
21. **KOSSI** : Il a dit qu'il allait nous rappeler, pour fixer un rendez-vous. On pourrait aller le voir à son bureau pour en discuter.
22. **ALAIN** : Parfait.
23. **VIVIANE** : Oui, mais cette fois-ci, il faut anticiper. Nous devons régler ce problème de prix... Pour au moins avoir une idée des prestations que nous sous-traitons.
24. **ALAIN** : On devra contacter plusieurs fournisseurs potentiels et nous renseigner là-dessus, et si possible passer des accords avec les plus offrants.
25. **KOSSI** : On doit aussi faire une prospection et fixer les honoraires de notre service-conseils.
26. **ALAIN** : En matière de prix, il vaut mieux voir des spécialistes pour ne pas nous tromper. L'affaire de ton cousin, c'était un coup d'essai. Tout s'est réglé en famille, mais la prochaine fois il nous faudra être rigoureux et pro.
27. **VIVIANE** : Certes, mais on peut déjà faire des estimations grâce à notre première expérience. Revoir le bilan financier et les différents secteurs d'activité... corriger le tir là où nous avons fait des erreurs...
28. **KOSSI** : Et il faut aller vite parce que le monsieur peut nous rappeler demain ou après-demain ; en tous cas, à tout moment.

29. **ALAIN :** (inquiet) Alors là, ça urge.
30. **VIVIANE :** Tu l'as toujours dit toi-même : « qui n'anticipe pas se laisse surprendre », et les surprises ne sont pas toujours agréables...
31. **KOSSI :** De toute façon, on n'a pas le choix. Alors, profitons-en pour commencer à parler concrètement du budget. Et puis on peut toujours solliciter l'expertise d'Eliane, elle a fait un bac comptabilité. Donc, la gestion, c'est son domaine !
32. **ALAIN :** Demain, on doit faire le bilan financier de l'exécution de notre premier marché. Alors je suggère qu'on en profite pour évaluer les prix qu'on peut proposer si on veut rester abordables tout en ayant une marge de profit.
33. **VIVIANE :** Il faut commencer par la liste de nos dépenses pour chaque prestation: le matériel, les transports, le prix demandé par les sous-traitants... **(Fade out)**
34. **Narrateur :** Les choses sérieuses commencent. Traiter avec un cousin c'est déjà pas mal, mais mener des négociations avec un vrai client, cela nécessite une bonne préparation. Et le bon fonctionnement d'une entreprise dépend pour beaucoup de la gestion financière. Voyons ce qu'en pense notre Expert, Daniel Huba:

35. Daniel Huba :

« Souvenez-vous qu'une idée est seulement une idée. Elle peut être formidable, mais si vous n'avez pas le financement nécessaire pour votre commerce, alors il y a un problème. Vous devez prendre le temps de planifier votre financement. La planification d'un budget, c'est simplement étudier quels sont les coûts liés à votre commerce. Il ne faut pas voir cela comme quelque chose de très compliqué.

Prenons un exemple typique de budget. Vous voulez savoir quelles sont vos sources de revenus, où vous allez trouver l'argent et quels types de dépenses vous attendent. Vous commencez par exemple comme cela : je devrais dépenser de l'argent pour acheter des matières premières. Je devrais dépenser de l'argent pour acheminer mes produits vers mes locaux ou pour les distribuer aux consommateurs. Je devrais dépenser de l'argent pour payer des employés à qui je délèguerai certaines tâches à court ou à long terme. Il y donc des coûts liés au personnel ou aux ressources humaines. J'ai peut-être besoin d'une licence pour me lancer dans ce commerce. Il est donc important de prévoir quels seront vos coûts. Et de les écrire. Ne vous dites pas que vous les connaissez de tête. Non ! Ecrivez-les. Un par un. Combien cela va-t-il me coûter de faire ceci ou cela ? »

36. Narrateur :

Daniel Huba est clair ! Concernant les finances, il ne faut rien prendre à la légère. Nos héros ont déjà beaucoup écrit : les idées de départ, le questionnaire et j'en passe. Auront-ils la patience de s'y remettre pour le budget ?

Scène 2 : Chez Alain**Alain, Viviane, Kossi****37. ATMO : Ambiance intérieure, en journée. Circulation au loin****38. SFX : Bruits de papiers**

- 39. ALAIN :** Quel boulot ! Mais on y est presque ! Tous les papiers, les factures et récépissés sont classés ! Nous avons quatre grandes catégories : *Dépenses, Recettes, Soldes et Observations.*
- 40. KOSSI :** Finalement ça correspond aux documents qu'Eliane nous a envoyés...
- 41. ALAIN :** Oui...Bon, nous avons décidé de fixer nos honoraires à 10% des dépenses effectives... Viviane, rappellons nous les rubriques et leurs contenus. Il faut faire les comptes maintenant.
- 42. VIVIANE :** Alors, nous en avons également retenu quatre : *Frais Généraux, Mariage Civil, Mariage Religieux puis Réception et Soirée...* Au niveau des frais généraux, nous avons *Conception et Impression des cartons d'invitations* ; ce sont des faire-part pour couple ; et nous en avons fait en tout 250, 50 pour la soirée et 200 pour la réception...
- 43. KOSSI :** A ce niveau, nous avons dépensé 250.000F CFA à raison de 1000F CFA par carton, tout compris, c'est-à-dire conception, impression, enveloppes...
- 44. VIVIANE :** Il y a ensuite les communications téléphoniques.

- 45. KOSSI :** 10.000F CFA chacun, ça fait 30.000.
- 46. VIVIANE :** Puis pour les transports un forfait de 50.000F CFA ...
- 47. KOSSI :** Au total ça fait 330.000F CFA.
- 48. ALAIN :** Si on ajoute les 10%, 33.000 on obtient 363.000F CFA de frais généraux.
- 49. KOSSI :** Or nous avons encaissé deux fois 200.000, ça fait 400.000F CFA.
- 50. ALAIN :** Nous avons en fin de compte un excédent de... 3.700F CFA... Ok. Deuxième rubrique ?
- 51. VIVIANE :** Mariage civil. Et là-dedans, nous avons d'abord le package proposé par la Mairie qui comprend : tous les papiers administratifs, la location de la salle...
- 52. KOSSI :** C'est bon, c'est bon, de toute façon il s'agit d'un forfait de 30.000F CFA.
- 53. VIVIANE :** Les cadeaux pour les deux témoins, également 30.000F CFA.
- 54. ALAIN :** Ça fait 60.000F CFA + honoraires, ça donne 66.000F CFA.
- 55. KOSSI :** Pour ce poste, Arnaud nous a donné 75.000F CFA.
- 56. ALAIN :** Ok, un excédent de 9.000F CFA. La rubrique suivante.
- 57. VIVIANE :** Le Mariage religieux : là aussi un forfait global affiché de 15.000F CFA pour livret de famille plus messe plus

les voitures et leur décoration. Et il faut ajouter tous les cadeaux dont je vous passe les détails...

58. KOSSI : Le tout s'élève à 95.000. Avec nos 10%, ça fait = 104.500. Or, là, je me souviens, nous n'avons pas eu du tout de dotation.

59. Narrateur : Il semble que héros ne veulent rien laisser au hasard. Apparemment, ils ont des postes à perte. Ce sont des choses qui arrivent dans les affaires mais y a-t-il un moyen pour s'en prémunir ? Daniel Huba, notre expert a un mot à dire à ce sujet :

60. Daniel Huba :

« Si vous fixez le prix exact aujourd'hui, que sera passera-t-il si demain la route est mauvaise et que le conducteur du camion qui doit transporter mes marchandises me dit qu'il a augmenté son prix de 1000 francs ? Il faut prévoir ce genre de risques à l'avance. Il y a deux façons de le faire. L'une d'elles est d'additionner tous vos coûts, de définir un pourcentage du total et de vous dire : « Mes coûts supplémentaires représenteront 20% du total. » Vous devrez donc prévoir un financement de 20% de plus pour les ajustements du budget. Ou alors vous pouvez fixer une marge supplémentaire pour une dépense spécifique. Pour le transport par exemple, au lieu de prévoir un budget de 1000 francs, vous allez directement prévoir 1500 francs. Ou si c'est un dollar, vous allez en prévoir deux. Si vous faites cela, vous serez sûrs d'avoir ce dollar supplémentaire en cas d'imprévu. »

61. Narrateur : Anticiper les éventuelles pertes ou augmentation des coûts inattendus. Voilà la solution ! Espérons qu'Alain, Kossi et Viviane y penseront ! Nous les retrouvons chez Alain. Ils planchent toujours sur leur bilan financier.

62. ATMO : Ambiance intérieure, en journée. Circulation au loin

63. ALAIN : Donc là, on a un gros déficit de 104.500 (**silence**) Ok. La dernière rubrique.

64. VIVIANE : Ça là, c'est du lourd ! C'est Réception et soirée. Il y a trois sous-chapitres. D'abord la réception pour 250 personnes; en gros 1.525.000 F CFA. Décoration de la salle, sandwiches et dragées pour 1000F par personne ; 200 sacs-gadgets à l'effigie des mariés gâteau à l'intérieur, le personnel, les boissons et le cachet des musiciens...

65. KOSSI : A ce total, on ajoute celui de la soirée, 1.300.000F CFA, ça fait 2.825.000F CFA. Au niveau de la soirée, c'est la restauration qui a coûté le plus : 1.200.000 ; la déco, 100.000 FCFA...

66. VIVIANE : La sonorisation plus le disc-jockey, 450 000 CFA ; les boissons. C'est un prestataire qui les a livrées, avec des sodas du vin et de la bière pour 5.000F CFA par tête, ce qui fait 250.000... le tout ici fait 700.000.

67. ALAIN : Plus nos 10% ça donne 770.000.

68. KOSSI : Alors, le total de cette rubrique, fait... (**Baisse la voix pour compter**) 2.825.000+770.000 (**élève la voix**)

3.595.000F CFA. Or, nous n'avons reçu ici que 3.500.000.

- 69. ALAIN :** Bon. Le total des totaux nous donne : dépenses 4.161.500 recettes 3.975.000F CFA, le solde est déficitaire et fait....
- 70. KOSSI :** 186.500 F CFA ! (**Silence**)
- 71. ALAIN :** Bon, nos honoraires devraient s'élever à combien ?
- 72. VIVIANE :** (**Prompte**) 411.000. Quand on soustrait 186.500F, ça fait 224.500F.
- 73. ALAIN :** (**Un ouf de soulagement**) Bon, on au moins on en est pas de notre poche. De toute façon on ne l'a pas fait pour vraiment gagner de l'argent... même si, les dépenses ont excédé les recettes, la marge bénéficiaire couvre...
- 74. KOSSI :** (**lui coupe la parole**) Oui, mais, je te rappelle qu'Arnaud a déjà dit qu'il était prêt à nous indemniser si les comptes étaient déficitaires.
- 75. VIVIANE :** Voyons Kossi, ton cousin, c'est comme ton frère ; il est des nôtres. On se rattrapera avec les prochains clients !
- 76. KOSSI :** Ah non ! Les affaires, c'est les affaires ! Même en famille. Et tonton Salanor le disait, la rigueur est essentielle. Il vaut mieux que nous soyons rigoureux dès le début pour prendre de bonnes habitudes.

77. **ALAIN** : Là c'est de la rigueur puissance dix ! Et puis, nous devons remercier ton cousin, car il nous a servi de cobaye. Au moins, maintenant en matière de prix, nous sommes un peu plus avancés... Nous savons par exemple que désormais il faudra toujours prévoir une somme pour toute éventualité.
78. **VIVIANE** : Oui on ne peut jamais savoir s'il y aura ou non des imprévus.
79. **KOSSI** : En tous cas, je ne sais pas si Arnaud sera de votre avis parce que plusieurs fois, il me l'a rappelé... Il trouve que c'est son devoir de nous offrir l'opportunité de travailler.
80. **VIVIANE** : Eh bien, tant mieux ! C'est tout à son honneur... Mais s'il te plaît, n'en parlons plus... Il nous aidera certainement ailleurs...

OUTRO :

Ainsi s'achève le septième épisode de notre série Learning by Ear consacrée à la création d'entreprise et réalisée avec la participation d'un expert : Daniel Huba, maître-assistant au centre régional pour le développement d'entreprise de l'université Inoorero de Nairobi au Kenya. L'aventure continue pour nos trois héros. Maintenant qu'ils ont une vue d'ensemble sur les coûts et une idée de la marge qu'ils veulent prendre, ils sont prêts pour faire une offre aux clients. Retrouvez Alain Kossi et Viviane dans le prochain épisode ! La comptabilité dans les affaires vous paraît-elle primordiale? Quelles sont vos

expériences dans le domaine ? N'hésitez pas à nous en faire part en nous envoyant un courrier électronique à l'adresse suivante : french@dw-world.de
Et si vous souhaitez réécouter cet épisode ou bien écouter les autres feuilletons de Learning by Ear, une seule adresse : www.dw-world.de/lbe

Au revoir et à bientôt !

FIN