

Établissement et analyse de sensibilité des projections financières

Toute entreprise doit composer avec de l'incertitude face à l'avenir. Une analyse de sensibilité est un modèle financier qui vous permet de comprendre l'effet des fluctuations de variables choisies sur la rentabilité de votre entreprise.

L'analyse de sensibilité est également appelée « analyse par simulation » puisqu'elle répond à des questions telles que « Et si les hypothèses XYZ se produisaient? ».

Définition des termes

Prévision : Utilisation des moyennes antérieures comme fondement au rendement futur attendu.

Utilisation : Lorsque peu de changements sont attendus dans les résultats ou les objectifs opérationnels.

Projections : Estimation de la situation financière future attendue fondée sur les hypothèses de la direction. Elles prédisent ce qui pourrait arriver dans l'avenir.

Utilisation : Lorsque des changements sont attendus dans les résultats opérationnels (ou en raison d'une nouvelle entreprise ou d'un projet supplémentaire) et que les tendances passées ne donnent pas une idée réaliste de l'avenir.



Que faire?

1. Réalisez une autoévaluation et regroupez des renseignements tels que les états financiers, et tenez compte de vos objectifs de gestion et de vos projections, y compris les flux de trésorerie.

Hypothèses	Éléments à considérer	Questions à se poser
Rendement antérieur	<ul style="list-style-type: none"> • Moyennes des revenus et des dépenses à long terme • Unités de production projetées • Impôt sur le revenu (d'entreprise et personnel) • Dividendes, retraits, déductions salariales et frais de subsistance 	<ul style="list-style-type: none"> • Pourquoi les revenus/dépenses/dividendes/salaires étaient-ils plus/moins élevés l'an passé? • Est-ce hors norme? • Quelles sont les attentes pour cette année? • Quelles hypothèses avez-vous utilisées pour ces déclarations? • Ces hypothèses sont-elles expliquées dans votre plan d'affaires?
Principaux objectifs de gestion	<ul style="list-style-type: none"> • Plans et objectifs de gestion pour les ___ prochaines années • Plans de commercialisation • Dépenses en immobilisations à long terme • Projections de vente, politiques de recouvrement 	<ul style="list-style-type: none"> • Qu'allez-vous cultiver l'an prochain? Quelle croissance des ventes pouvez-vous attendre l'an prochain? Pourquoi? • Avez-vous l'intention de modifier la production ou les dépenses à l'avenir? Comptez-vous mettre en œuvre de nouvelles techniques de production? • Envisagez-vous d'acheter des intrants ou des produits d'autres fournisseurs ou de vendre des produits à d'autres parties? • Un changement du pourcentage de la marge brute ou des dépenses d'exploitation est-il prévu? • Quelles dépenses en immobilisations envisagez-vous pour l'avenir? Comment allez-vous les financer?
Hypothèses clés, y compris des risques sectoriels et commerciaux	<ul style="list-style-type: none"> • Documentation sectorielle, telle que les perspectives sectorielles de FAC et des guides de référence sur les produits de base • Moyennes des superficies couvertes par l'assurance-récolte, lorsque les données sont disponibles • Services économiques FAC pour un contenu présentant une vue d'ensemble • Prêteur de FAC pour discuter d'analyses comparatives • Nouvelles de l'industrie • Sources d'information variées en participant à des groupes de producteurs 	<ul style="list-style-type: none"> • De quelles façons les conditions environnementales et économiques futures risquent-elles d'influer sur l'exploitation? • Ya-t-il de nouveaux développements concurrentiels qui influenceront les facteurs de risque à long terme?

2. Établissez des projections pour votre exploitation agricole

- Projetez les revenus et les dépenses en fonction des renseignements ci-dessus, y compris les résultats antérieurs, les objectifs de gestion et les facteurs externes.
- Liez les projections aux moyennes historiques, notamment les moyennes par unité de production. Assurez-vous de comparer les projections au passé.
- Ces projections sont-elles atteignables à long terme?

3. Tenez compte de tous les scénarios

- Demandez-vous, « Qu'arriverait-il si... » pour définir les facteurs de risque pouvant mener à une baisse des revenus ou à une augmentation des dépenses ou des exigences du service de la dette.
- Selon la projection la plus probable, anticipez les facteurs de risque pouvant influencer sur votre entreprise et ajustez la projection au besoin, en fonction des facteurs de risques identifiés.

4. Réalisez une analyse de rentabilité

- Vérifiez tous les chiffres. Quelle réduction de prix votre entreprise peut-elle assumer?
- Si les dépenses augmentent, combien l'entreprise peut-elle tolérer avant que les bénéfices nets diminuent?

Assurez-vous de bien comprendre les implications de la variation des taux d'intérêt, de la baisse des revenus et de la hausse des dépenses et d'être à l'aise avec ces concepts. Discutez des options possibles avec votre prêteur en cas de déficit.

