

# J'ÉTABLIS MON DOSSIER **FINANCIER** **PRÉVISIONNEL**



## Étape 3

- Mes prévisions financières
- Mon plan de financement
- Mon compte de résultat prévisionnel
- Mon seuil de rentabilité
- Mon plan de trésorerie
- Mon Business Plan



**Un financement adapté constitue un élément essentiel de la réussite du projet de création.**

**Au-delà des ressources financières personnelles qui sont nécessaires, le créateur doit généralement faire appel à des fonds complémentaires.**

**Le dossier prévisionnel sera l'outil indispensable pour présenter son projet et convaincre ses partenaires.**

## → 1 - Mes prévisions financières

L'étude commerciale réalisée montre une réelle opportunité commerciale pour les produits et services envisagés.

**Étude de marché → Calcul du CA prévisionnel → Établissement de comptes prévisionnels**  
C'est au travers de l'étude financière que la pertinence du modèle économique pourra être démontrée. Elle permettra de préciser les niveaux de rentabilité et d'équilibre financier sur 3 ans.

### **3 méthodes d'estimation du chiffre d'affaires prévisionnel :**

#### • **Référentiels**

- Prendre en compte les caractéristiques du lieu d'implantation (rue, zone d'activité, fréquentation...) et de saisonnalité.
- Consulter le chiffre d'affaires des concurrents (bilans publiés auprès du Greffe du Tribunal de Commerce).
- Étudier les chiffres de la profession visée (édités chaque année par les Centres de Gestion Agréés ainsi que les fiches professionnelles de l'APCE).
- Faire ressortir un chiffre d'affaires moyen.

#### • **Intentions d'achats**

- Réaliser une enquête terrain pour déterminer les quantités achetées, le prix psychologique, le panier moyen...
- Attention ce ne sont pas des certitudes. Garder en tête la notion d'intention.

#### • **Objectifs/parts de marché**

- Définir la zone géographique où se trouvent les clients potentiels (zone de chalandise) afin de chiffrer un marché potentiel.
- Repérer la concurrence : l'étude documentaire réalisée en amont permettra d'obtenir ces informations.

## → 2 - Mon compte de résultat prévisionnel

### **Le compte de résultat prévisionnel :**

- Récapitule et compare les produits (le chiffre d'affaires) et les charges de l'exercice.
- Fait apparaître une différence : le bénéfice ou la perte de l'exercice.
- Permet de constater que l'entreprise est rentable (dégage des profits) ou non.

Données Hors Taxe	Année 1	Année 2	Année 3
- Ventes de marchandises	.....	.....	.....
- Prestations de services	.....	.....	.....
- Production stockée (variation de stocks de produits finis ou en cours)	.....	.....	.....
	.....	.....	.....
- Achats	.....	.....	.....
- Variation de stocks d'achats	.....	.....	.....
- Autres achats et charges externes (loyers, transports, honoraires, entretien, commissions, téléphone...)	.....	.....	.....
- Impôts et taxes	.....	.....	.....
- Charges de personnel : rémunérations et charges du dirigeant, des salariés	.....	.....	.....
- Autres (dotations aux amortissements...)	.....	.....	.....
<b>TOTAL Charges (2)</b>	.....	.....	.....
<b>Résultat d'exploitation (1) - (2)</b>	.....	.....	.....
<b>Résultat financier (3) (produits financiers – frais financiers)</b>	.....	.....	.....
<b>Impôt sur les Sociétés (pour les sociétés soumises à l'IS) (4)</b>	.....	.....	.....
<b>Résultat net (1)-(2)-(3)-(4)</b>	.....	.....	.....

### → 3 - Mon seuil de rentabilité

Le seuil de rentabilité ou « point mort » permet de connaître le chiffre d'affaires minimum à réaliser pour couvrir l'ensemble des charges d'exploitation et atteindre l'équilibre financier (résultat 0, ni perte ni bénéfice).

#### Pour cela il convient de :

- Distinguer charges fixes et charges variables.
- Déterminer la marge sur coûts variables (= chiffre d'affaires - charges variables).
- Déterminer le taux de marge sur coûts variables (= marge sur coûts variables / chiffre d'affaires HT).
- Déterminer le point mort (= charges fixes / taux de marge sur coûts variables).

→ **Exemple** : Je revends 70 € des chaussures que j'achète 30 €.

Mon taux de marge est donc de :  $(70 \text{ €} - 30 \text{ €}) / 70 \text{ €}$  soit 57 %. L'entreprise supporte des charges fixes mensuelles de 4 500 € (loyer, téléphone, électricité, rémunération du dirigeant, cotisations sociales...).

Pour couvrir les charges de l'entreprise, il faut donc réaliser un chiffre d'affaires mensuel de :  $(4\,500 \text{ € de charges} / 0,57) = 7\,895 \text{ €}$  ; soit vendre en moyenne 112 paires de chaussures par mois.

## → 4 - Mon plan de financement

Le plan de financement impose de définir et d'évaluer les investissements de départ (besoins) nécessaires au lancement de l'activité ainsi que les liquidités (ressources) destinées à financer les premiers mois de la vie de l'entreprise.

L'estimation doit être rigoureuse et en adéquation avec l'ambition du projet.

BESOINS	Départ	Année 1	Année 2	Année 3
<b>Investissements HT</b>				
- Investissements incorporels (fonds commercial, licences, statut...)	.....	.....	.....	.....
- Investissements corporels (matériel...)	.....	.....	.....	.....
- Investissements financiers	.....	.....	.....	.....
<b>Variation du Besoin en Fonds de Roulement (BFR)</b>				
- Augmentation de stocks	.....	.....	.....	.....
- Augmentation de créances clients	.....	.....	.....	.....
- Augmentation de dettes fournisseurs, fiscales et sociales	.....	.....	.....	.....
<b>Remboursements financiers</b>				
- Remboursements d'emprunt	.....	.....	.....	.....
- Dividendes	.....	.....	.....	.....
<b>TOTAL des Besoins (1)</b>	.....	.....	.....	.....
RESSOURCES	Départ	Année 1	Année 2	Année 3
<b>Apports en fonds propres</b>				
- Capital apporté ou libéré	.....	.....	.....	.....
- Apport en compte-courant d'associés	.....	.....	.....	.....
- Primes, subventions	.....	.....	.....	.....
- Capacité d'autofinancement*	.....	.....	.....	.....
<b>Apports financiers :</b>				
- Emprunts bancaires	.....	.....	.....	.....
- Autres emprunts	.....	.....	.....	.....
- Autres ressources	.....	.....	.....	.....
<b>TOTAL des Ressources (2)</b>	.....	.....	.....	.....
<b>ÉCART annuel (2) - (1)</b>	.....	.....	.....	.....
<b>ÉCARTS cumulés</b>	.....	.....	.....	.....

\* La capacité d'autofinancement (CAF) correspond aux ressources propres de l'entreprise générées par son activité. Elle sert notamment à rembourser les emprunts à moyen ou long terme, à payer des dividendes, à renforcer le fonds de roulement, à financer de nouveaux investissements... CAF = bénéfice net comptable + charges ne correspondant pas à des sorties de trésorerie (amortissements et provisions principalement)

Les établissements bancaires financent essentiellement les investissements matériels. Les besoins immatériels ou en trésorerie relèvent davantage des apports personnels et des aides éventuelles.

Il convient de s'informer sur les dispositifs d'aide existants afin d'optimiser le plan de financement.

## → 5 - Mon plan de trésorerie

Les encaissements et les décaissements de fonds peuvent être importants selon le type d'activité.

Le plan de trésorerie définit une situation financière prévisionnelle, par exemple mensuelle, afin de s'assurer que l'entreprise peut à tout moment respecter ses engagements financiers (règlement des fournisseurs, des charges sociales...).

Il récapitule et compare tous les encaissements et tous les décaissements de l'entreprise. Il met en évidence le solde mensuel de trésorerie.

Ce solde, cumulé, montre la situation de trésorerie de l'entreprise à un moment donné. En cas de situation débitrice prévisionnelle, il conviendra soit de modifier le plan d'action, soit de mobiliser en amont de nouveaux financements ou des concours bancaires à court terme.

Attention, contrairement aux autres documents prévisionnels, tous les montants figurant dans un plan de trésorerie sont indiqués en TTC (modèle de tableau page 20).



© CCI Seine-et-Marne



© - CCI Seine-et-Marne



© Monkey Business - Fotolia.com

“

*« Grâce au travail de préparation mené avec le conseiller de la CCI Seine-et-Marne, nous avons pu établir des prévisions réalistes, évaluer les besoins et obtenir des financements adaptés. Cette phase d'accompagnement m'a permis de démarrer dans les meilleures conditions. »*

”

*Virginie, créatrice  
dans le secteur des services à la personne.*

Budget des encaissements	Mois 1	Mois 2	Mois 3
<b>Opérations d'exploitation TTC</b>	.....	.....	.....
Recettes des ventes au comptant	.....	.....	.....
Recettes des ventes à 30 jours, 60 jours...	.....	.....	.....
<b>Opérations de financement</b>	.....	.....	.....
Apports du créateur, des associés (capital, compte courant)	.....	.....	.....
Encaissement d'un emprunt...	.....	.....	.....
<b>TOTAL des encaissements (1)</b>	.....	.....	.....
Budget des décaissements	Mois 1	Mois 2	Mois 3
<b>Opérations d'exploitation TTC</b>			
Achats décaissés	.....	.....	.....
Salaires versés	.....	.....	.....
Autres charges payées	.....	.....	.....
<b>Opérations de financement et d'investissement</b>			
Remboursement d'emprunt	.....	.....	.....
Investissements...	.....	.....	.....
<b>TOTAL décaissements (2)</b>	.....	.....	.....
<b>SOLDE mensuel (1) - (2)</b>	.....	.....	.....

## → 6 - Mon Business Plan

Le Business Plan est le dossier qui décrit de façon synthétique le projet de création ou de reprise en reprenant les éléments économiques, financiers et formels.

Il constitue le support de présentation des demandes de financement et comporte généralement les parties suivantes :

- Moi et mon équipe.
- Les objectifs de l'entreprise.
- Les produits ou services proposés.
- Le marché.
- Les clients.
- Les moyens techniques, matériels, humains et financiers.
- Les hypothèses retenues pour élaborer les prévisions financières.
- Les prévisions financières.

### APPUI DE LA CCI ET DE LA CMA SEINE-ET-MARNE

Le service Création-reprise-transmission d'entreprise de la CCI Seine-et-Marne et les services du Développement Economique et des Territoires de la CMA Seine-et-Marne vous conseillent dans le montage de votre projet de financement prévisionnel. Cet appui peut-être apporté dans le cadre de la procédure nacre (cf. Je sollicite des appuis financiers - p. 22).