

A CREATION D'ENTREPRISE

L'ÉTUDE FINANCIÈRE

LA CREATION D'ENTREPRISE

Cette étude consiste à traduire en termes financiers tous les éléments que vous venez de réunir et à vérifier la viabilité de votre projet.

LA CREATION D'ENTREPRISE

La démarche se compose de 4 étapes qui permettent de répondre aux questions suivantes : Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet, et pourrez-vous les réunir ? Vous devrez, dans un tableau appelé plan de financement initial, d'une part évaluer les besoins durables de financement, d'autre part recenser et mettre en regard autant de ressources financières durables.

L'activité prévisionnelle de l'entreprise va-t-elle engendrer un montant de recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre ? C'est le compte de résultat prévisionnel qui le mettra en évidence.

LA CREATION D'ENTREPRISE

Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année vous permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ? Le plan de trésorerie permettra de mettre en évidence, mois par mois, l'équilibre ou le déséquilibre entre encaissements et décaissements.

La solidité financière de l'entreprise prévue grâce au plan de financement initial se poursuivra-t-elle au fur et à mesure du développement de l'affaire ? Le plan de financement à 3 ans permettra de vérifier si, effectivement, la structure financière de la nouvelle entreprise se maintient et même s'améliore, malgré de nouveaux besoins durables de financement apparaissant dans le temps.

A CREATION D'ENTREPRISE

CONSTRUIRE LE PLAN DE FINANCEMENT
INITIAL

LA CREATION D'ENTREPRISE

La construction du plan de financement initial est une démarche dynamique. Il s'agit, outre de savoir à combien se chiffre le projet, de rechercher la meilleure solution financière pour " boucler " ce plan.

Après avoir recensé les besoins et les ressources financières disponibles, vous devrez, le cas échéant, trouver une ou plusieurs solutions pour les capitaux manquants afin d'équilibrer les deux colonnes de ce tableau.

LA CREATION D'ENTREPRISE

Cette étape vous conduira soit à renoncer au projet, si la proportion des fonds propres est excessivement faible par rapport aux fonds d'emprunt qu'il faudrait obtenir, soit à le redimensionner en le modifiant pour réduire les besoins (par exemple : moins d'investissements grâce aux recours à la sous-traitance).

Attention de ne pas céder à la facilité en rognant arbitrairement le besoin en fonds de roulement (BFR) car ce serait un leurre qui se paie souvent très cher.

Le plan de financement initial se présente sous la forme d'un tableau comprenant deux parties :

A CREATION D'ENTREPRISE

Besoins durables		Ressources durables	
Frais d'établissement -Frais d'établissement - Investissement HT - Besoin en fonds de roulement (BFR) Investissement HT - Besoin en fonds de BFR) -Besoin en fonds de roulement (BFR)		- Capital social (ou apport personnel) -Comptes courants d'associés (s'il y a lieu) -Subventions ou primes d'équipement -Emprunts à moyen ou long terme	
Total		Total	

LA CREATION D'ENTREPRISE

dans la partie gauche, les besoins de financement durables qu'engendre le projet,

-dans la partie droite, le montant des ressources financières durables qu'il faut apporter à l'entreprise pour financer tous ses besoins de même nature.

LA CREATION D'ENTREPRISE

LE RECENSEMENT DES BESOINS DURABLES

Les frais d'établissement

Ce sont les premiers besoins à retenir. Les frais pour constituer l'entreprise (honoraires de conseil, frais d'immatriculation, frais de première publicité...) font partie des dépenses engagées au bénéfice de l'entreprise pour une période longue.

Il faut donc les considérer comme une " forme particulière d'investissement ".

LA CREATION D'ENTREPRISE

LE RECENSEMENT DES BESOINS DURABLES

Les investissements

La constitution de l'outil de production, de l'équipement de l'entreprise au sens large, représente les investissements.

On y trouve :

- les acquisitions de brevet, licence, droit au bail, partie de droit d'entrée dans une franchise, fonds de commerce (au bilan, ils prendront le nom d'immobilisations incorporelles),
- les achats de terrain, matériels, machines, mobilier, véhicules, ordinateurs, construction, agencements, installations, etc. (au bilan il s'agit d'immobilisations corporelles),
- les versements de dépôts et cautionnements : comme par exemple les 3 mois de loyer à verser en garantie lors de la conclusion d'un bail (ce sont les immobilisations financières, qui peuvent comprendre également les prises

LA CREATION D'ENTREPRISE

Les investissements sont à retenir pour leur prix hors taxes (sauf si l'entreprise ne peut pas récupérer la TVA), car la TVA relève d'un problème de trésorerie à court terme, alors que le plan de financement initial traite des besoins de financements constants de la future entreprise.

LA CREATION D'ENTREPRISE

LE RELEVEMENT EN FONDS DE ROULEMENT (BFR)

Avant de commercialiser, vous devez, en général, acquérir un stock minimum. Dès le lancement de l'activité, vous aurez peut-être à accorder des délais de règlement à vos clients : une fois vos produits livrés, l'argent qui vous sera dû constituera une créance client.

En revanche, vous obtiendrez sans doute, vous aussi, des délais qui vous permettront de ne pas payer immédiatement vos fournisseurs.

Vous aurez donc une " masse d'argent " (stocks moyens + encours moyens de créances sur les clients – encours moyens de dettes à l'égard des fournisseurs) immobilisée et nécessaire à l'exploitation de l'entreprise.

LA CREATION D'ENTREPRISE

LE RECENSEMENT DES BESOINS DURABLES

De la même manière que l'entreprise doit disposer en permanence de locaux et de machines, elle doit également avoir des ressources disponibles à concurrence de cette somme et donc la considérer comme un investissement à financer au même titre que les autres.

Cet investissement dans le cycle d'exploitation est appelé besoin en fonds de roulement (BFR). Pour le calculer, il convient de chiffrer si possible à leur niveau maximum (fin d'année parce que votre chiffre d'affaires est censé croître avec le temps, ou pointe d'activité saisonnière) :

A CREATION D'ENTREPRISE

LE RECENSEMENT DES BESOINS

DURABLES

les stocks de matières dont l'entreprise devra disposer à tout moment, en tenant compte des cadences d'approvisionnement, des contraintes de fabrication et du niveau d'activité,

-les stocks d'encours qui seront déterminés en fonction de la durée du cycle de fabrication et des coûts de production déjà imputables à ces stocks (main-d'œuvre, énergie, etc.)

-les stocks de produits finis nécessaires pour faire face à la demande dans des délais raisonnables,

A CREATION D'ENTREPRISE

LE RECENSEMENT DES BESOINS DURABLES

le montant des créances clients, en attente de règlement, évaluées TTC. Ce montant est bien sûr fonction de l'importance du chiffre d'affaires (cf. compte de résultat prévisionnel) mais aussi de la longueur du délai qui s'écoule entre la livraison et le règlement par le client (délai de facturation et délai de règlement),

-le montant des dettes fournisseurs évaluées TTC qui correspond aux délais de paiement qui vous sont accordés par vos fournisseurs et qui est donc fonction du volume des achats.

LA CREATION D'ENTREPRISE

LE RECENSEMENT DES BESOINS DURABLES

La formule générale du calcul du besoin en fonds de roulement en création d'entreprise est la suivante :
Besoin en fonds de roulement

= Stocks moyens

+ Encours moyens créances clients

- Encours moyens dettes fournisseurs TTC

A CREATION D'ENTREPRISE

LE RECENSEMENT DES BESOINS

DURABLES

Cas particulier d'activité de services

Si votre activité relève de la prestation de services (en particulier intellectuels), il est possible que vous n'ayez pas besoin de stocks. Dans ce cas, il n'y aura pas de composante " stocks moyens " dans votre BFR.

Il faudra la remplacer par une composante " travaux en cours " c'est-à-dire un volant de charges courantes que vous aurez en permanence à avancer avant de pouvoir facturer vos prestations. Pour cela, vous devrez évaluer le coût d'une journée de travail, toutes charges courantes comprises (votre rémunération incluse), et estimer combien de jours en moyenne pour une commande vous aurez à travailler avant de pouvoir présenter votre facture.

A CREATION D'ENTREPRISE

LE RECENSEMENT DES BESOINS DURABLES

Si, de plus, dans votre activité, vous avez la possibilité de demander systématiquement un acompte à la commande, il faudra créer une composante ressources "encours moyen acomptes clients " qui remplacera la composante "encours moyen fournisseurs ".

A CREATION D'ENTREPRISE

LE RECENSEMENT DES BESOINS DURABLES

Vous venez de chiffrer les deux types d'investissements nécessaires à votre entreprise :

- les investissements en immobilisations,
- les investissements correspondants au besoin en fonds de roulement.

LA CREATION D'ENTREPRISE

LE RECENSEMENT DES BESOINS DURABLES

Il vous appartient désormais de chiffrer les ressources financières qui vous permettront de couvrir ces investissements.

Elles se regroupent en deux catégories :

- celles que vous apporterez (vos « apports personnels »).**
- les ressources que vous devrez trouver en complément (prime, subvention, emprunt à moyen ou long terme).**

A CREATION D'ENTREPRISE

LE RECENSEMENT DES BESOINS DURABLES

les besoins financiers durables doivent être couverts par des ressources de même nature. Les totaux des deux colonnes doivent donc être égaux.

Par conséquent, si la somme des apports (éventuellement majorés de primes ou subventions) reste inférieure au total des besoins durables, il vous faudra combler cette différence par un financement externe.

LA CREATION D'ENTREPRISE

LE RECENSEMENT DES BESOINS DURABLES

les besoins financiers durables doivent être couverts par des ressources de même nature. Les totaux des deux colonnes doivent donc être égaux.

Par conséquent, si la somme des apports (éventuellement majorés de primes ou subventions) reste inférieure au total des besoins durables, il vous faudra combler cette différence par un financement externe.

A CREATION D'ENTREPRISE

ETABLIR LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

Le compte de résultat peut être établi soit sous forme de liste, soit sous la forme classique et plus simple d'un tableau.

Dans ce dernier cas, il s'agit d'un tableau retraçant l'activité et permettant, pour chacun des trois premiers exercices, de recenser :

- dans la partie gauche, l'ensemble des dépenses (charges) de l'exercice,**
- dans la partie droite, les recettes (produits) de l'exercice**

LA CREATION D'ENTREPRISE

ETABLIR LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL

Tous les montants sont à porter hors taxes (sauf en cas de non-assujettissement à la TVA).

A CREATION D'ENTREPRISE

ETABLIR LE COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL



Feuille Microsoft
Office Excel

A CREATION D'ENTREPRISE

ETABLIR LE PLAN DE TRESORERIE

	JANVIER	FEVRIER	MARS	ETC.
SOLDES EN DEBUT DE MOIS (+ OU -)				
ENCAISSEMENTS (TTC)				
· EXPLOITATION				
- CA réalisé				
comptant				
à 60 jours				
à 90 jours...				
· Récupération de TVA				
· HORS EXPLOITATION				
- Apport en capital				
- Déblocage emprunts LMT contractés				
- Prime / Subvention d'équipement				
TOTAL (1)				
DECAISSEMENTS (TTC)				
· D'EXPLOITATION				
- Achats effectués :				
paiement marchandises				
(approvisionnement,				
matières premières)				
- Autres charges externes				
- Impôts et taxes				
- Frais de personnel				
- Charges sociales				
- TVA reversée				
- Charges financières				
· HORS EXPLOITATION				
- Remboursements d'emprunts à terme				
- Fournisseurs d'immobilisations				
TOTAL (2)				
Solde en fin de mois (1- 2)				

LA CREATION D'ENTREPRISE

ETABLIR LE PLAN DE TRESORERIE

C'est un tableau qui présente tous les décaissements et tous les encaissements prévus au cours de la première année, en les ventilant mois par mois, donc dans douze colonnes.

On porte chaque entrée ou sortie de fonds (en TTC pour les opérations assujetties à la TVA) dans la colonne du mois où elle doit normalement se produire.

On détermine ensuite le solde de trésorerie du mois et un solde de trésorerie cumulé d'un mois sur l'autre, de manière à savoir, par rapport aux prévisions d'activité, si tout ce qu'il y aura à payer pourra l'être sans problème grâce aux disponibilités du moment.

A CREATION D'ENTREPRISE

CONSTRUIRE LE PLAN DE FINANCEMENT A 3 ANS

BESOINS (durables)	N	N+1	N+2	RESSOURCES (durables)	N	N+1	N+2
FRAIS D'ETABLISSEMENT PROGRAMME D'INVESTISSEMENTS HT BFR AUGMENTATION DU BFR REMBOURSEMENT ANNUEL DES EMPRUNTS A TERME PRELEVEMENT EXPLOITANT (si entreprise individuelle) DIVIDENDES DISTRIBUES (si société)				FONDS PROPRES QUASI FONDS PROPRES CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT EMPRUNTS BANCAIRES A MOYEN OU LONG TERME			
				EXCEDENT			

LA CREATION D'ENTREPRISE

CONSTRUIRE LE PLAN DE FINANCEMENT A 3 ANS

Pour **les années 2 et 3**, il ne faudra prendre en compte que les seuls éléments nouveaux apparus dans les besoins ou ressources durables au cours de chaque exercice respectif.

Il est nécessaire que, pour la première année, les ressources excèdent les besoins d'un montant représentant au moins 15 à 20 % du montant de la Caf. Cet excédent doit s'accroître les années suivantes.

A CREATION D'ENTREPRISE

CALCULER LE POINT MORT (SEUIL DE RENTABILITÉ)

CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL HT
CHARGES VARIABLES
CHIFFRE D'AFFAIRES – CHARGES VARIABLES = MARGE SUR COUTS VARIABLES
$\frac{\text{MARGE SUR COUTS VARIABLES}}{\text{CHIFFRE D'AFFAIRES}} = \text{TAUX DE MARGE SUR COUTS VARIABLES}$
$\frac{\text{CHARGES FIXES}}{\text{TAUX DE MARGE SUR COUTS VARIABLES}} = \text{SEUIL DE RENTABILITE}$

LA CREATION D'ENTREPRISE

CALCULER LE POINT MORT (SEUIL DE RENTABILITÉ)

Le point mort représente le niveau d'activité qui permet, grâce à la marge réalisée (différence entre le niveau des ventes et les charges variables découlant implicitement du chiffre d'affaires) d'avoir les moyens de payer toutes les autres charges de l'exercice, c'est-à-dire

les charges fixes.
Des que les ventes dépasseront le point mort, l'entreprise commencera à dégager des bénéfices.

Le seuil de rentabilité est un bon indicateur pour compléter l'approche réaliste du projet, car on peut

le traduire concrètement en nombre d'heures à facturer, nombre d'articles à vendre en moyenne par jour (ou par semaine), etc.