

L'APPROCHE ECONOMIQUE ET FINANCIERE

ETUDE PREVISIONNELLE DU PROJET

1 – DEFINIR SON PROJET

- Bien connaître le produit que l'on fabriquera, que l'on vendra, ou le service que l'on proposera
- Bien connaître son marché : la clientèle et ses besoins, la concurrence et ses prix, ses qualités, ses faiblesses
- Bien connaître et identifier les moyens à mettre en œuvre : humains, techniques et financiers
- Bien se connaître et savoir évaluer ses compétences, ses motivations, ses qualités personnelles et ses faiblesses.

2 – ETUDIER LE MARCHÉ

- a) Si vous rachetez une entreprise, demandez les trois derniers bilans et comptes de résultat pour connaître son chiffre d'affaires, sa valeur et sa rentabilité, étudiez aussi sérieusement le bail qui va vous lier pour longtemps au propriétaire du local, étudiez également le fichier « clients ».
- b) Si vous créez une entreprise, votre première démarche consistera à déterminer le chiffre d'affaires théorique qu'elle peut réaliser. Dans le secteur d'influence de l'entreprise, il vous faudra déterminer la clientèle potentielle et son pouvoir d'achat pour vos produits, cela vous permettra de calculer le marché global théorique. N'oubliez pas que cette clientèle a déjà des habitudes d'achat.

Il faudra déterminer la part de marché déjà prise par vos concurrents dans ce périmètre économique et la déduire du marché global, vous prendrez donc en compte :

- Leur situation géographique, leur importance,
- Leur agressivité commerciale (publicité, prix, etc...),
- La qualité de leur image de marque et leur expérience.

De nombreuses sources d'information peuvent vous aider à mieux cerner votre marché. **Le Centre de Documentation** de la Chambre de Commerce et d'Industrie du Valenciennois est à votre disposition pour vous fournir les données statistiques de l'INSEE et des études particulières sur votre secteur d'activité.

Vous y trouverez également les adresses et revues des organisations professionnelles qui vous concernent et vous pourrez vous y procurer les statuts types de Société (SARL, EURL) ainsi que des documentations pratiques concernant la vie de l'entreprise.

Lorsque l'étude aura précisé le chiffre d'affaires que vous pouvez réaliser, vous devrez l'affiner, en vous appuyant sur des éléments tels que :

- La surface commerciale et le rendement moyen au m² dans l'activité concernée,
- Les flux de clientèle dans la zone d'attraction,
- L'évasion, l'attraction, les projets économiques locaux.

3 – ELABORER LE PLAN DE FINANCEMENT

Quelle somme est nécessaire à la création ou reprise de votre entreprise ?

Il faudra bien évaluer le montant des investissements nécessaires :

- Achat du fonds, du pas-de-porte, ou des bâtiments
- Agencement du magasin, aménagement des locaux,
- Achat du stock de départ, du matériel, des machines, du mobilier et matériel de bureau
- Remboursement du capital emprunté
- Besoin en Fonds de Roulement

Pour financer votre investissement de départ et démarrer sur des bases saines, vous devrez trouver les moyens financiers à hauteur de vos besoins.

Les ressources seront constituées par :

- Votre apport personnel ou celui des associés,
- Les emprunts bancaires,
- Les concours extérieurs divers,
- La capacité d'autofinancement.

4 – CALCULER LE SEUIL DE RENTABILITE

Quelles seront vos charges d'exploitation ?

Vous devrez prévoir et estimer les frais généraux les plus importants tels que :

- Fournitures, électricité, combustibles,
- Loyer, crédit-bail, assurances, entretien,
- Honoraires, publicité, téléphone,
- Salaires et charges sociales,
- Charges fiscales,
- Charges financières (emprunts),
- Achats.

Le seuil de rentabilité ou point mort, c'est le chiffre d'affaires minimum à atteindre pour couvrir vos charges, sans dégager de bénéfice.

Vous le calculerez en fonction de vos charges prévisionnelles et de votre pourcentage de marge brute.

Avant de vous lancer, vérifiez s'il est vraiment possible d'atteindre ce chiffre, faute de quoi, votre projet serait irrémédiablement voué à l'échec.

Dans la négative, vous avez encore la possibilité d'en étudier un autre.

N'oubliez pas !

Les amortissements nécessaires au renouvellement des investissements, le montant souhaité de votre revenu et le remboursement du capital emprunté.

Complétez votre dossier par un plan financier sur 3 ans, en prenant en compte les recettes et les dépenses prévisionnelles.

Vous trouverez ci-après, « un dossier » vous permettant de chiffrer les principaux éléments pour l'élaboration d'une étude prévisionnelle sur 3 ans nécessaire à une vision plus large du développement de l'entreprise (investissements – embauches – croissance des marchés).

MONTANT DES INVESTISSEMENTS NECESSAIRES

<p>Si rachat d'un droit au bail ou fonds</p> <p>Montant de la cession.....</p> <p>Dont matériel.....</p> <p>Si reprise d'un fonds en gérance libre (pensez à signer une promesse de vente)</p> <p>Montant de la caution.....</p> <p>Si rachat du bâtiment</p> <p>Montant du local.....</p> <p><u>Dans la majorité des cas :</u></p> <p>Montant des frais de 1^{er} établissement.....</p> <p>Montant des frais de notaire.....</p> <p>Montant des frais d'agence.....</p> <p>Montant avance sur loyers.....</p> <p>Montant du rachat du stock.....</p> <p>Montant agencement HTVA.....</p> <p>Montant du mobilier HTVA.....</p> <p>Montant du matériel HTVA.....</p> <p>Montant véhicule HTVA.....</p> <p>Montant des besoins en fonds de roulement.....</p> <p>MONTANT TOTAL DE VOTRE PROJET.....</p>	
--	--

POSSIBILITES DE FINANCEMENT

<p>Fonds propres de l'exploitant ou des associés :</p> <p>Montant des apports.....</p> <p>Concours financiers extérieurs :</p> <p>Montant des emprunts.....</p> <p>Divers (Crédits fournisseurs, etc...).....</p> <p>MONTANT TOTAL DU FINANCEMENT.....</p>	
---	--

COMPTE DE RESULTAT PREVISIONNEL (tous ces chiffres sont calculés hors TVA pour 12 mois)

	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3
CHIFFRES D'AFFAIRES (1)			
Stock initial.....			
Achats..... +			
Stock final..... -			
PRIX DE REVIENT DES MARCHANDISES (2) VENDUES			
MARGE BRUTE (3) = (1 - 2)			
Combustibles.....			
Emballages.....			
EDF-GDF-EAU.....			
Petit outillage.....			
Achat de sous-traitance.....			
Crédit-bail location.....			
Entretien et réparation.....			
Assurances.....			
Personnel intérim.....			
Honoraires (comptable)			
Publicité et promotion.....			
Transports et déplacements.....			
Téléphone et timbres.....			
Impôts et taxes.....			
Salaires et rémunérations.....			
Charges sociales/salaires.....			
Cotisations sociales de l'exploitant.....			
Charges de gestion courante.....			
Intérêts des emprunts, agios.....			
Charges exceptionnelles.....			
Dotations aux amortissements.....			
Dotations aux provisions.....			
TOTAL DES CHARGES (4)			
RESULTAT BENEFICE OU PERTE (3-4)			

REMARQUE :

Si vous exploitez en entreprise individuelle, ce résultat annuel sera votre revenu imposable. Votre revenu disponible, quant à lui, sera déterminé après déduction du remboursement du capital emprunté et de l'impôt sur le revenu.