



Démarrage d'entreprise

Plan financier

COMPRENDRE LE PLAN FINANCIER PRÉVISIONNEL

Un plan financier accompagne toujours le plan d'affaires. Il doit comprendre les éléments suivants : coût du projet, financement et budget d'exploitation pour les 3 premières années du projet.

Pour qu'une idée se matérialise, il faut chiffrer l'ensemble des besoins de l'entreprise afin de préparer des états financiers prévisionnels basés sur plusieurs éléments qui doivent être calculés au préalable. Voici ce dont vous aurez besoin comme information pour obtenir votre plan financier.

1) Coût de projet et montage financier

Tout d'abord, le calcul du coût de projet comprend les besoins d'acquisitions, les « grosses dépenses non récurrentes », de l'entreprise qui peuvent s'amortir sur plus de 5 ans comme un terrain, un immeuble, un véhicule, des outils, du matériel informatique et du matériel de bureau. Le total de l'ensemble de ces éléments constitue ce que nous appelons le coût de projet.

Une fois le coût de projet établi, nous nous intéresserons à ce que nous appelons le « montage financier » qui constitue les sources de financement qui vont contribuer à « payer » le coût de projet. Il va de soi que le promoteur est le principal investisseur dans son projet. Cet investissement du promoteur est communément appelé la « mise de fonds ». Elle doit correspondre à un montant minimal de 20 % du coût de projet. Mais, selon les indicateurs de certaines industries plus à risque, ce montant peut grimper jusqu'à 50 %. Il est donc important d'évaluer sa capacité d'investissement avant toute chose. Si le promoteur n'a pas ce montant en liquidité ou en placement, il peut toujours se tourner vers des amis ou des membres de sa famille.

Ensuite, il pourra y avoir des subventions et des prêts d'une ou de plusieurs institutions bancaires selon le cas. Il est important de connaître le taux d'intérêt usuel pour le prêt que vous souhaitez contracter et la durée du prêt. Tous ces éléments serviront au calcul des états financiers prévisionnels.

COMMENT FAIRE?

Que vous ayez ou non des notions comptables, en tant que promoteur vous devez d'avoir un minimum d'information financière sur votre entreprise. Vous seul êtes en mesure de déterminer ce qui vous en coûtera pour opérer votre affaire et quel profit vous pourrez en tirer. Vous pouvez être accompagné dans votre démarche mais, puisqu'il s'agit de votre projet, vous devez être le seul décisionnaire dans l'ébauche de celui-ci, et ce à tous les niveaux.

Autrement dit, une fois que vous avez tous les chiffres nécessaires en main que vous aurez obtenus en suivant les étapes de cette fiche, vous serez en mesure de faire vos états financiers prévisionnels. Vous pouvez les confier à un comptable professionnel agréé (CPA) moyennant rémunération ou les faire vous-même avec l'aide d'un conseiller aux entreprises de votre MRC ou SADC qui vous fournira l'outil nécessaire à la réalisation de votre plan financier.

POUR EN SAVOIR PLUS

Consultez les sites suivants :

<https://www.lecoindesentrepreneurs.fr/etablir-son-plan-de-financement/>

<https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/argent-finance/gerer-finances/pages/6-etapes-pour-creer-plan-financier-de-votre-entreprise.aspx>

2) Frais d'exploitation

Afin d'avoir une vision claire sur vos résultats financiers, vous devrez évaluer les dépenses récurrentes que vous aurez à payer mensuellement. Voici les principales dépenses :

- Salaires
- Loyer
- Énergie (électricité, gaz)
- Frais de télécommunications
- Promotion et marketing
- Frais de représentation (essence, repas)
- Assurances
- Taxes
- Entretien et réparation
- Honoraires professionnels

Une fois les dépenses établies pour les 3 premières années, vous serez prêt à passer à l'étape des revenus.

3) Prévisions de vente

Tout d'abord, faites un exercice de projection basé sur vos connaissances, votre analyse de marché et vos produits et services. Pour chaque item ou catégorie d'items, vous devez indiquer combien de ventes vous estimez faire par mois, pour les 3 premières années en figurant des augmentations de ventes réalistes entre chacune. Inscrivez également le prix de vente pour chaque item individuellement. Dans le cas où il y aurait une très grande variété de produits à prix différents, vous pouvez utiliser une moyenne ou encore mieux, une moyenne pondérée. Commencez par faire les calculs de base, les calculs plus complexes viendront ensuite, votre comptable ou votre conseiller aux entreprises vous guideront à cet effet.

Le deuxième exercice consiste à évaluer combien vous coûte la fabrication de votre produit. En tenant compte de la matière première, du temps requis de fabrication du produit, du coût d'énergie ou de l'utilisation d'un local de production. Il s'agit de trouver le coût de matière vendu. Il est difficile dans un prévisionnel d'avoir le coût précis, toutefois, des statistiques industrielles (Industrie Canada) peuvent vous fournir cette information que vous pourrez comparer aux vôtres. Cette façon de faire vous permet d'être plus conscient de ce que vous coûte votre fabrication et de déceler des méthodes pour faire encore mieux quand cela est possible. Attention ici à ne pas calculer en double des éléments déjà calculés dans vos dépenses générales. Il doit s'agir de coût variable en grande partie.

Prenons l'exemple d'une chambre d'hôtel

- Prix de location de la chambre : **95 \$**
 - Salaire homme/femme de chambre : **15 \$/h**
 - Temps de nettoyage : **45 minutes**
 - Produits de soin personnel (papier de toilette, savons, shampoings et conditionneurs) : **2 \$**
- Total : $11,25 \$ (15 \$ * 0.75) + 2 \$ = 13,25 \$$
 $13,25 \$ / 95 \$ = 14 \%$

Ici, le coût de matière vendu représente 14 % du prix de la chambre. Toutefois, vous devez y ajouter une portion des frais de chauffage et d'électricité. Il s'agit de calculer tous les frais variables associés à la vente du produit/service. Pas de réservation de chambre = pas besoin de payer de préposé à l'entretien, ni de produits de soin et un minimum de chauffage. Nous n'avons pas ajouté le salaire du réceptionniste parce que la réception est ouverte et on paie un employé même s'il n'y a pas de location. C'est la différence entre le coût fixe et le coût variable.

FINANCER SON PROJET

Nous avons amplement parlé de la mise de fonds, qui est votre investissement dans votre projet. Vous connaissez aussi les institutions bancaires traditionnelles, mais vous pourriez aussi être admissible à une **subvention**.

Informez-vous auprès de votre conseiller aux entreprises de votre MRC ou de votre SADC, il saura vous dire si des subventions existent pour votre type de projet. Ces dernières offrent aussi du financement complémentaire aux banques. Ils pourront également vous présenter les différents produits financiers dont vous pourriez être admissibles.

Par ailleurs, pour le secteur touristique, il existe différents programmes offerts notamment par Investissement Québec (Programme d'appui au développement des attraits touristiques) et par Tourisme Lanaudière (le Fonds de développement de l'offre touristique de Lanaudière).

NOUS JOINDRE

MRC de Matawinie

3184, 1^{re} Avenue
Rawdon (Québec) J0K 1S0
450 834-5441 | matawinie.org

MRC de Montcalm

1540, rue Albert
Sainte-Julienne (Québec) J0K 2T0
450 831-2182 | mrcmontcalm.com